



"Eczacı, en yakın ilaç ve sağlık danışmanıdır." * ISSN 1306-57834 * www.eczacidergisi.com.tr

eczacı

SEKTÖRÜN EN İYİ DERGİSİ * MAYIS 2026 * YIL: 22 * SAYI: 247

Işığını İçeriden Taşı

Bilgisiyle sağlığa yön veren, her dokunuşuyla
hayatlara ışık katan tüm eczacılarımızın
14 Mayıs Eczacılar Günü kutlu olsun.

FORVITS[®]LAB

NEO
SUN



FORVITS[®]LAB

NEO
SUN

TAKVİYE EDİCİ GIDA KOMPLEKSİ

FORVITSLAB NEOSUN, İNOSİTOL,
HİDROLİZE KOLLAZEN (TİPİ VE TİR3),
HYALURONİK ASİT, ASTAKSANTİN,
VİTAMİN B3, VİTAMİN C, BİOTİN ve
LÖYKOTOMOS EGRELLİSİ İÇEREN
TAKVİYE EDİCİ GIDA





River Plaza Esentepe Mahallesi Bahar Sokak No: 13 Kat: 10 34394 Levent / İstanbul Tel: (0212) 362 29 00
*Majestik TİTCK KÜB. Daha geniş bilgi için firmamıza başvurunuz. www.sanovel.com.tr T267314



KÜB için okutunuz



River Plaza Esentepe Mahallesi Bahar Sokak No: 13 Kat: 10 34394 Levent / İstanbul Tel: (0212) 362 29 00
*Majezik TİTCK KÜB. Daha geniş bilgi için firmamıza başvurunuz. www.sanovel.com.tr T267314



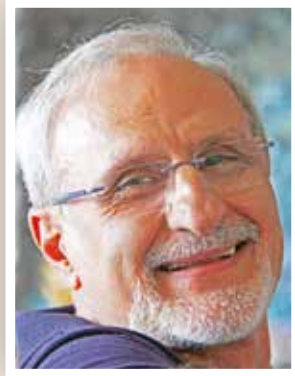
KÜB için okutunuz



SAĞLIKLI YAŞAMDA TOPLUM ECZANELERİ – BİRİNCİ BASAMAK SAĞLIK HİZMETLERİNİN GÜCÜ: ECZACI

6

MASA İLE KASA
ECZ. VECİHİ ÖZERDEMLİ



16

14 MAYIS ECZACILIK
GÜNÜ

PROF. DR. AFİFE MAT



26

PİROTİNİB

PROF. DR. Ş. GÜNİZ KÜÇÜKGÜZEL



8

BAKAN
MEMİŞOĞLU
ECZACI ÇÖZÜM
KONGRESİ'NDE



eczacı
AYLIK MESLEKİ YAYIN
ISSN 1306-5734

İmtiyaz Sahibi
Meral Günay Öztürk
meralgunay@eczacidergisi.com

Yayıncı Kuruluş
Novi Medya Merkezi İletişim ve
Yayıncılık A.Ş.

Genel Yayın Yönetmeni ve
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Çetin Öztürk
cetinozturk@eczacidergisi.com

Grafik Tasarım
Filiz Erdem
filiz@novimedya.com

Editör
Songül Türe
songul@novimedya.com

Pazarlama Yönetmeni
Kübra Yeşildirek
kubra@novimedya.com

ECZACILIĞIN GELECEĞİ DE ÇÖZÜMÜ DE BİZLERİZ



20

Türk Eczacıları Birliği Genel Sekreteri Uzm. Ec. Taner Ercanlı ile eczacılığın yapısal sorunlarını ve kaçınılmaz dönüşümünü konuştuk.



ECZACILIKTA DEPRESYON YOK MÜCADELE VAR

Samsun Eczacı Odası Başkanı Ec. Onur Ferhat Karacan, hem mesleğin bugünkü sorunlarını hem de geleceğe dair kaygılarını Eczacı Dergisi'ne değerlendirdi.

38



Uzm. Dyt. Ezgi Öztürk
e.ozturk@solgar.com.tr

10

BAĞIRSAK
SAĞLIĞININ
KARDİYOVASKÜLER
HASTALIK RİSKİ
ÜZERİNDEKİ
ETKİSİ



58

İÇTEN DIŞA

ECZ. MEMHET
MÜDERRİSOĞLU

30



ECZACI DERNEKLERİNİN
MESLEKİ GÜCÜ:
UZM. ECZ. AHMET NEZİHİ PEKCAN



66

PİYASADA
BULUNMAYAN
İLAÇLAR
SORUNUNA
E-NABİZ AYARI

DR. BÜNYAMİN ESEN



42

BİR ÖĞRETMEN OLARAK ECZACI-2
UZM. ECZ. SİNEM GÜNGÖR BAYAR

Dijital Pazarlama Yönetmeni
Tuğba Taylan
tugba@novimedy.com

Muhabir
Kemal Genç
kemalgen@novimedy.com

Adres:
Eski Büyükdere Caddesi
Maslak İş Merkezi No: 37 Kat: 5
Maslak / Sarıyer / İstanbul
Telefon: (0212) 256 67 67
Faks: (0212) 256 34 33

Baskı: Şan Ofset
Hamidiye, Anadolu Cd. No: 50,
34408 Kağıthane/İstanbul
0212 289 24 24
Yayın Türü: Yaygın Süreli Yayın
Baskı Tarihi: MAYIS 2026
www.eczacidergisi.com.tr
www.novimedy.com

Eczacı Dergisi'nde yayımlanan bütün yazı, haber, fotoğraf, harita, illüstrasyon vesair konuların her türlü telif hakkı Novi Medya İletişim ve Yayıncılık A.Ş.'ne aittir. İzin alınmadan kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez. Dergide yayımlanan ilan, rapor-taj veya köşe yazılarındaki, fikir ve görüşler, yazarı veya görüşü bildiren hukuken bağlar. Hiçbir şekilde Eczacı Dergisi sorumlu tutulamaz. Eczacı Dergisi Eczacılar içindir.

Masa ile Kasa

Değerli meslektaşlarım,

Eczacılık mesleği, değerli meslektaşım Sarp Yaklav'ın da sıklıkla ifade ettiği gibi, bugün ne yazık ki “kasa ile masa arasına sıkışmış” bir meslek haline gelmiştir. Bu çarpıcı ifade, mesleğimizi icra ediş biçimimizin adeta özeti niteliğindedir.

Ülkemizde eczacılık mesleğini yeterince geliştiremememiz nedeniyle, meslek pratiğimiz büyük ölçüde eczane sınırlarına hapsolmuş ve tekdüze bir yapıya dönüşmüştür. Günlük pratiğimizde çoğu zaman eczanemizin —yani “kasa”nın— sorunlarıyla mücadele ederken, asıl soruyu kendimize sormakta gecikiyoruz:

Gerçekten sağlık üretebiliyor muyuz?

Hiç kuşkusuz, hepimizin temel amacı halk sağlığına katkı sağlamak ve kolay erişilebilir bir sağlık danışma noktası olmaktır. Bununla birlikte, mesleğimizi sürdürebilmek için ekonomik olarak ayakta kalmak da bir gerekliliktir. Ancak gelir modelimizin ağırlıklı olarak sattığımız ilaç üzerinden şekillenmesi, daha fazla kazanmak için daha fazla satış yapmayı zorunlu kılan bir yapıyı beraberinde getirmektedir. Oysa ilaç, gereksiz yere tüketilebilecek bir ürün değildir; aksine son derece dikkatli ve rasyonel kullanılmalıdır.

Eczane pratiğinde tedavi süreci çoğunlukla hekim tarafından başlatılmakta ve bize ulaşan reçete ile devam etmektedir. Burada özellikle “başlar” ifadesini vurgulamak isterim. Çünkü hastaya ilacın teslim edilmesiyle eczacının görevinin sona ermemesi gerekir. Ne var ki, çoğu zaman hastayla tekrar karşılaşma ve tedavi sürecini izleme imkânımız dahi olmamaktadır.

Bunun yanı sıra, üzerinde durmamız gereken önemli

bir diğer konu da şudur:

Eczanelerimizde ilaç, gerçekten eczacı gözetiminde mi hazırlanmakta ve sunulmaktadır?

Mesleki sorumluluğumuz açısından bu soruya vereceğimiz yanıt son derece kritiktir.

Sonuç olarak, eczanelerimizin ekonomik ve operasyonel sorunları mesleki kimliğimizin önüne geçtiğinde, “kasa” içinde boğulmakta; “masa”—yani mesleğimizin bilimsel, danışmanlık ve sağlık üretme boyutu—giderek geri planda kalmaktadır.

Kendime sık sık şu soruyu sorarım:
İyi eczacı kimdir?

Hastalarımız, ilaçlarını temin ederken gerçekten nitelikli eczacılık hizmeti mi aramaktadır, yoksa reçetelerini banko arkasında gördükleri herhangi bir beyaz önlüklü kişiye teslim etmek yeterli mi gelmektedir?

Toplum; tedavide iyi hekimi, yapıda iyi mimarı, hukukta iyi avukatı ararken, aynı hassasiyeti iyi eczacı için de göstermekte midir? Yoksa bu beklentiyi oluşturmak ve görünür kılmak bizim sorumluluğumuz mudur?

Şunu açıkça ifade etmek gerekir ki; “masamızı”—yani mesleki bilgi, yetkinlik ve uygulama alanımızı—geliştirebildiğimiz ölçüde var olma ve geleceğimizi sürdürebilme şansımız olacaktır. Aksi takdirde, sadece “kasa”ya dayalı bir yapı içinde mesleki erozyon kaçınılmazdır. Nitekim son dönemde gündeme gelen yasal düzenleme tasarımları da bu dönüşüm ihtiyacını açıkça ortaya koymaktadır.

Kasa tarafında bizi bekleyen ciddi sorunları görmezden gelmek yerine, mesleğimizi yeniden tanımlama ve güçlendirme sorumluluğunu üstlenmek zorundayız.



Ecz. Vecihi Özerdemli
veci398@gmail.com



Dalin Care ile Tüm Aileniz için* Yeni Nesil Güneş Koruması



3'lü Seramid + Aloe Vera

- ✓ SPF 50+ çok yüksek güneş koruması
- ✓ UVA, UVB ışınlarına karşı koruma
- ✓ Hassas ciltler için de uygun
- ✓ Yüz & vücut
- ✓ Suyu karşı dayanıklı
- ✓ Parfümsüz



kodu okut,
dalin care'i keşfet
f /dalincare

Kopas
KOZMETİK

genveon



Seçkin
Eczanelerde!

*Stick güneş kremi doğumdan itibaren, güneş losyonu 3 yaş ve üzeri tüm aile bireylerinin kullanımına uygundur.
**2025 Altın Havan jüri değerlendirmesine göre

SAĞLIK BAKANI MEMİŞOĞLU ECZACI ÇÖZÜM KONGRESİ'NDE KONUŞTU

Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu, 2 Mayıs 2026 Cumartesi günü, “Paylaşarak Güçlenen Eczacılık” temasıyla düzenlenen Eczacı Çözüm Kongresi’ne katıldı.

Sağlık Bakanı Memişoğlu kongredeki konuşmasında; sağlık politikalarının istişareyle güçlendiği, ortak akılla geliştiği ve paylaşım kültürüyle derinlik kazandığı yönünde bir anlayış benimsediklerini vurgulayarak “Bu nedenle akademisyen hocalarımızla, eczacılarımızla ve gençlerimizle aynı hedef doğrultusunda ortak platformlarda olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz ve bunu çok önemsiyoruz.” dedi.

Eczacıların Türk tarihindeki savaşlarda adanmışlık ve idealizmle destan yazdığını söyleyen Sağlık Bakanı Memişoğlu, COVID-19 pandemisi ve 6 Şubat Kahramanmaraş Depremlerinde de eczacıların fedakârlıklarını bir kez daha ortaya koyduklarını belirtti. Bakan Memişoğlu, “Sağlık Bakanlığımızın ve meslek örgütlerimizin iş birliğiyle afet bölgelerinde kurulan sahra eczaneleri ve mobil hizmet araçlarıyla vatandaşlarımızın yanından hizmet araçlarıyla an olsun ayrılmadınız. Omuzladığınız bu kıymetli sorumluluk için her bir eczacımıza gönülden teşekkür ediyorum.” diye konuştu.



Bakan Memişoğlu; akılcı ilaç kullanımı, anti-biyotik direnciyle mücadele, kronik hastalıkların takibi, hasta eğitimi ve koruyucu sağlık uygulamalarında eczacıların rolünün son derece değerli olduğunu ifade ederek “Bu rolü güçlendirmek adına dijital altyapılarımızı da sürekli

geliştiriyoruz. Kısa süre önce e-Nabız üzerinden ‘İlacım Nerede?’ uygulamasını hayata geçirdik. Vatandaşlarımızın reçetelerindeki ilaçların hangi eczanelerimizde bulunduğunu anında görebildiği bu sistem hem vatandaş memnuniyetini artırmakta hem de eczacılarımızın hizmet kapasitesini dijital dünyada daha da görünür kılmaktadır.” dedi.

Genç eczacıların eczane açma imkânlarını geliştirmek, mesleki desteklerini artırmak ve istihdam alanlarını genişletmek adına kapsamlı çalışmalar yürüttüklerinden bahseden Sağlık Bakanı Memişoğlu, “Sağlık Bakanlığı olarak eczacılarımızın emeğine, bilgisine ve vicdanına sonuna kadar güveniyoruz. Sizler bu sistemin sahadaki en güçlü temsilcileri, vatandaşımızla aramızdaki güven köprümüzsünüz. Akılcı, bilimsel ve yerli üretimi önceleyen her adımınızda daima yanınızdayız. Siz yeter ki araştırmaya, üretmeye ve milletimize şifa dağıtmaya devam edin. Biz tüm kapıları ardına kadar açmaya hazırız.” şeklinde konuştu.



TEMELİMİZDE DE GELECEĞİMİZDE DE ONLARIN ADI VAR

Abdi İbrahim'in temelleri, Eczacı Abdi İbrahim Bey tarafından
1912'de İstanbul'da küçük bir eczanede atıldı.

Tam 114 yıldır iyileştirme yolculuğumuzda
eczacı meslektaşlarımızla birlikte yürümekten gurur duyuyoruz.

14 MAYIS ECZACILIK GÜNÜ KUTLU OLSUN



ABDİİBRAHİM

Bağırsak Sağlığının Kardiyovasküler Hastalık Riski Üzerindeki Etkisi

Ailedeki kalp hastalığı geçmişinin ve yaşam tarzı değişikliklerinin, beslenme ve hatta bağırsak sağlığının kardiyovasküler sorunların riskini ve ilerlemesini nasıl büyük ölçüde etkilediğini çalışmalarda da gözlemlemekteyiz. Bu yüzden bağırsaklarımızın kalp sağlığını etkileyen şaşırtıcı yollarını keşfederek, kalbimizi içeriden korumak için pratik stratejilerde bulunmaya çalışacağız. Mikrobiyomumuzdan TMAO'ya, nitrik okside ve hatta kabızlığa kadar bağırsaklarımızın kalp hastalığımızı nasıl etkileyebileceğini keşfedecek ve kişiselleştirilmiş beslenme ve yaşam tarzı yaklaşımlarının bağırsaklarımızı beslemeye ve kardiyovasküler sağlığı desteklemeye nasıl yardımcı olabileceğine bakacağız.

Sindirim ötesinde; Kalp hastalığı hakkında düşündüğümüzde, genellikle kolesterol, kan basıncı veya genetiğe odaklanırsınız ve kritik oyuncuyu gözden kaçırmaz: bağırsak. Bağırsak sadece yiyecekleri sindirmekten çok daha fazlasını yapar; metabolizma, iltihaplanma ve kardiyovasküler fonksiyon üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu süreçlere katkıda bulunan trilyonlarca mikroorganizmaya ev sahipliği yapar. Ek olarak, bağırsak ve kalp sürekli iletişim halindedir; yani bağırsaklarımızda olanlar atardamarlarımızı, kan basıncımızı ve genel kalp sağlığımızı etkileyebilir.

Bağırsak Mikrobiyomu: Milyarlarca Bakteri, Büyük Etki

Bağırsak mikrobiyomumuzu hareketli bir şehir olarak düşünebiliriz. Faydalı bakteriler çoğaldığında, vücudumuz denge halinde kalır. Ancak zararlı bakteriler baskın hale gelirse, disbiyoz olarak bilinen bir durum ortaya çıkar ve şehirde kaosa yol açar. Bu durum, inflamasyonun artmasına, metabolizmada değişikliklere ve kalp hastalığı riskinin artmasına neden olabilir.

Bağırsak Dengesizliğinin Kalbimizi Nasıl Etkilediği

Yetersiz beslenme, stres veya bazı ilaçlar nedeniyle bağırsak bariyeri zayıfladığında, toksinler kan dolaşımına sızabilir. Bu durum, arter hasarı ve kalp hastalığının temel nedenlerinden biri olan kronik inflamasyonu tetikler. Zamanla, kan basıncı, kolesterol seviyeleri ve vücudumuzun yağları ve karbonhidratları nasıl sindirdiği üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olabilir.

Temel Yollar: Bağırsak Sağlığı Kalp Hastalığı Riskini Nasıl Etkiler?

Bağırsaklar, çeşitli yollarla aracılığıyla kalp sağlığı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Etkiler kişiden kişiye değişir; bu nedenle beslenme ve yaşam tarzında kişiselleştirme önemlidir.

TMAO Üretimi: Bağırsak Kaynaklı Zararlı Madde

Bazı bağırsak bakterileri, kırmızı et, yumurta ve süt ürünlerindeki besinleri, arteriyel plak oluşumu ve artan kardiyovasküler riskle ilişkilendirilen bir bileşik olan TMAO'ya (Trimetilamin N-Oksit) dönüştürür. Ancak herkes aynı seviyede TMAO üretmez; benzersiz mikrobiyomumuz vücudumuzun nasıl tepki vereceğini belirler ve bu da kişiselleştirilmiş beslenmenin önemini vurgular.

Bağırsak İnflamasyonu ve Kardiyovasküler İnflamasyon

Bağırsak florası dengesizliği, vücuda yayılan, kan damarlarını etkileyen ve ateroskleroz gelişimine katkıda bulunan bağırsak enfeksiyonuna yol açabilir. Dengeli bir bağırsak florasını desteklemek, bu sistemik inflamasyonu azaltır ve kalbi korur.

Kan Basıncı, Kolesterol ve Metabolik Sendrom

Bağırsak bakterileri, kan basıncını, kolesterolü ve metabolizmayı düzenlemeye yardımcı olan kısa zincirli yağ asitleri (SCFA'lar) üretir. Lif açısından düşük ve işlenmiş gıdalardan yüksek bir beslenme bu dengeyi bozarak yüksek tansiyon, insülin direnci ve metabolik sendrom riskini artırabilir.

Kabızlık ve Kalp Sağlığı

Kronik kabızlık sadece rahatsız edici olmaktan öte, bağırsak florası bozukluğuna ve metabolik strese işaret edebilir; bu da kardiyovasküler sağlığı etkileyebilir.

- **Ortak risk faktörleri** arasında düşük lif alımı, hareketsiz yaşam tarzı, yetersiz sıvı alımı ve işlenmiş gıdaların yüksek tüketimi yer almaktadır; bu faktörler hem kabızlık hem de kalp hastalığı riskini artırmaktadır.
- **İnflamasyon ve TMAO:** Bağırsak geçişinin yavaşlaması,



Uzm. Dyt. Ezgi Öztürk
e.ozturk@solgar.com.tr



Zamana karşı Altın destek

SOLGAR CELLULAR ENERGY



TMAO gibi zararlı metabolitlerin üretimini ve sistemik inflamasyonu teşvik eden dengesiz bir mikrobiyoma yol açabilir.

- **Kan basıncı yükselmesi:** Bağırsak hareketleri sırasında zorlanma, kan basıncını ve kalp atış hızını geçici olarak yükselterek kardiyovasküler sisteme ek stres bindirir.
- **Metabolik etki:** Kabızlık, yüksek kolesterol ve insülin direnci ile ilişkilidir ve bu da kalp hastalığı riskinin artmasına katkıda bulunabilir.

Kişiye özel diyet, sıvı alımı ve yaşam tarzı alışkanlıkları yoluyla kabızlığın giderilmesi hem bağırsak hem de kalp sağlığına fayda sağlar.

Daha Sağlıklı Bir Kalp İçin Bağırsak Sağlığınıza Besleyin

Beslenme ve yaşam tarzında yapılacak küçük, bilinçli değişiklikler hem bağırsak hem de kalp sağlığı üzerinde büyük bir etki yaratabilir.

Beslenme Stratejileri: Lif, Probiyotikler ve Prebiyotikler

Lif, faydalı bakterileri besler ve inflamasyonu azaltıcı bileşikler destekler. Sebzeler, meyveler, baklagiller, kuruyemişler, tohumlar ve tam tahılları beslenmenize dahil edin. Yoğurt, kefir ve lahana turşusu gibi fermente gıdalar probiyotik içerirken, sarımsak, soğan, tatlı patates ve yeşil muz gibi prebiyotik gıdalar sağlıklı bakterilerin büyümesini destekler.

Nitrik Oksidin Gücü: Kalp ve Bağırsak Sağlığı İçin Yeşil Yapraklar

Ispanak, kara lahana, roka ve pancar yaprakları gibi yapraklı yeşil sebzeler, vücudumuzun nitrik okside (NO) dönüştürdüğü nitratlar açısından zengindir. NO, kan damarlarının gevşemesine yardımcı olarak dolaşımı iyileştirir ve kan basıncını düşürür. Bağırsak ve ağız bakterilerimiz bu dönüşümde rol oynar ve bu da beslenme ve mikrobiyomun kalbimizi korumak için nasıl birlikte çalıştığını bir kez daha vurgular. Bu sebzeleri düzenli olarak tüketmek, damar esnekliğini ve genel kardiyovasküler sağlığı destekler.

İşlenmiş Gıdaları ve Sağlıksız Yağları Sınırlamak

Yüksek oranda işlenmiş gıdalar, şeker ve trans yağlar bağırsak florası bozukluğuna ve inflamasyona neden olur. Kırmızı ve işlenmiş et tüketimini

azaltmak, TMAO seviyelerini düşürmeye yardımcı olur. Bunun yerine bitkisel proteinler, omega-3 açısından zengin balıklar ya da omega-3 takviyeleri (EPA'nın yüksek olduğu) ve avokado, zeytinyağı ve tohum yağları gibi sağlıklı yağlar tercih edin.

Yaşam Tarzı Faktörleri: Egzersiz, Uyku ve Stres Bağırsak sağlığı yaşam tarzından da etkilenir. Düzenli egzersiz mikrobiyal çeşitliliği artırır, yeterli uyku bağırsak dengesini yeniden sağlar ve stres yönetimi sistemik inflamasyonu azaltır. Yemeklerden önce basit bir farkındalık egzersizi bile sindirimi ve bağırsak-kalp bağlantısını iyileştirebilir.

Kalp Sağlığının Geleceği, Bağırsak Merkezli Bir Yaklaşım Olabilir mi?

Aynı besinleri tüketen bireyler arasında bile hiçbir mikrobiyom birbirine benzemez. Bu nedenle, bağırsak yapımızı, genetiğimizi ve yaşam tarzımızı dikkate alan kişiselleştirilmiş beslenme, kalp sağlığı için çok önemlidir. Yeni araştırmalar, beslenmeyi kişinin benzersiz mikrobiyomuna göre uyarlamının TMAO üretimini azaltabileceğini, nitrik oksit seviyelerini optimize edebileceğini, sindirimi iyileştirebileceğini, kabızlığı hafifletebileceğini ve genel kardiyovasküler sonuçları iyileştirebileceğini göstermektedir.

Kalp hastalığınız, yüksek tansiyonunuz veya metabolik bozukluklarınız (örneğin genetik olarak lipoprotein A yüksekliği) olduğunu varsayalım. Bu durumda, bağırsak-kalp bağlantısını anlayan profesyonellere danışmak faydalı olabilir. Kişiye özel yaklaşımlar, mikrobiyomunuzu desteklerken kardiyovasküler sağlığınıza iyileştirerek genel olarak kendinizi daha iyi hissetmenize yardımcı olabilir.

Bağırsaklarımız ve kalbimiz sürekli iletişim halindedir ve bu durum inflamasyonu, kan basıncını, metabolizmayı ve arter sağlığını etkiler. Kişiye özel beslenme, lif açısından zengin gıdalar ve yeşil yapraklı sebzelerle, bağırsaktaki probiyotik sayılarını destekleyecek bazı probiyotik takviyeleri, psyllium, akasya gamı gibi lif takviyeleri, Omega-3 destekleri ile sağlıklı bir bağırsak florasını desteklemek kalbimize önemli ölçüde fayda sağlayabilir. Düzenli egzersiz, yeterli uyku ve stres yönetimini yaşam tarzımıza dahil etmek de çok önemlidir. Küçük, bilinçli seçimleri tutarlı bir şekilde yaparak kardiyovasküler sağlığımızı koruyabilir ve genel refahımızı iyileştirebiliriz. Başlamak için asla geç olduğunu unutmayalım!



Geleceğim İçin
Biriktirirken
Yatırımım
Fonlarda Değer
Kazansın!

Katılım'la biriksin,
fonlarla büyüsün!

Katılım Emeklilik ile Bireysel
Emeklilik Sistemi'ne gelin, emeklilik
zamanınız geldiğinde rahat edin!
**Siz de katılın, geleceğinize
bugünden yatırım yapın.**

%100
FAİZSİZ

+%20
DEVLET
KATKISI

Güçlü
Birikim
İmkânı
Sunan Fon
Seçenekleri

Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Albaraka Türk Katılım Bankası şubeleri ile Katılım Emeklilik acentelerimize bekliyoruz.

**Katılım
Emeklilik**
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr



/katilimemeklilik



/katilimemek



/katilimemeklilik



/katilimemeklilik



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.

Google play

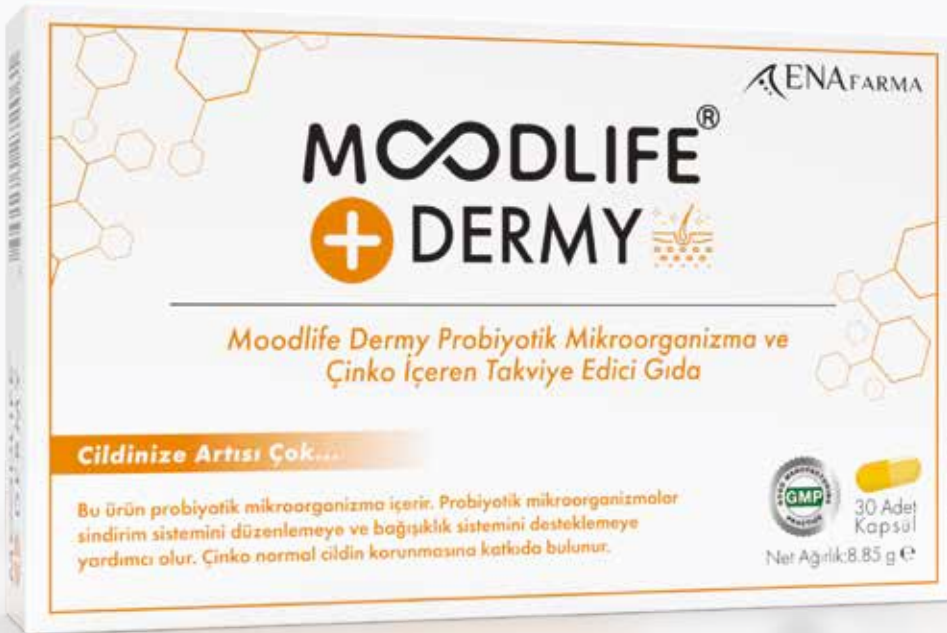
Download on the
App Store



Atopik Dermatitin Cildinize Dokunmasına İzin Vermeyin. Cildinizi İçten Destekleyin...

- + *Lactobacillus fermentum* - GM 090®
- + *Lactobacillus paracasei* - GMML 133®
- + Çinko

Probiyotik mikroorganizmalar, bağırsak mikrobiyotasını dengeler.
Çinko normal cildin korunmasına katkıda bulunur.



Sağlık profesyonelleri için hazırlanmıştır. | İlaç değildir, takviye edici gıdadır.

Atopik cilt,
günlük hayatı
zorlaştırabilir.
Biz anlıyoruz.



CİLT KURULUĞU
VE PULLANMA



KAŞINTI VE
HUZURSUZLUK



ZAYIFLAMIŞ
CİLT BARIYERİ



ÇEVRESEL
TETİKLEYİCİLER



Gün boyu konfor,
sağlıklı bir cilt bariyeri
ve daha iyi bir yaşam kalitesi için
Moodlife® Dermý



Prof. Dr. Afife Mat
İstanbul Üniversitesi, Eczacılık
Fakültesi emekli öğretim üyesi

14 Mayıs Türk Eczacılık Günü

Türk Eczacılık Günü ilk kez 14 Mayıs 1968'de o dönem Eczacılık Fakültesi Talebe Cemiyeti Başkanı Azmi Kerman'ın önyak olmasıyla kutlanmıştır. Ağabeyim Aral Öztekin'in ilk kutlamayı yapanlardan olması nedeniyle ben de ortaokul öğrencisiyken hazırlıklara ve heyecana şahit oldum. Bu makaleyi sadece yazılı kaynaklar değil, Azmi Kerman'ın anlattıkları ve kendi gözlemlerime dayanarak yazıyorum.

Eczacılık Günü fikri 1949 yılında Ecz. Remzi Kocaer tarafından ortaya atılmıştır.



Ecz. Remzi Kocaer (1904-1997)

Eczacıların toplanarak mesleki sorunlarını tartışabilecekleri, meslekteki ilerlemeleri ve gelecekte yapılması gerekenleri konuşabilecekleri bir gün belirlenmesini öneren Remzi Kocaer bu günün tayin ve tespiti için araştırma yapmaya başlamıştır. Bu günün, meslek tarihinde bir başlangıç veya bir dönüm noktası ve her yıl kutlanmasını makul gösterecek kadar tarihi kıymeti haiz olmasını esas kabul ederek Mekteb-i Tıbbiye'nin Eczacı Sınıfından ilk öğrencilerin mezun olduğu tarihi araştırmıştır.

1956 yılında kurulan Türk Eczacıları

Birliği'nin 1958'de yapılan 3. Büyük Kongresi'nde bu öneri gündeme gelmiş ve bu günü belirlemek üzere bir komisyon kurulmuştur.

Bu komisyonda şu kişiler yer almıştır:

Prof. Dr. Salahattin Tandal, Ecz. Muzaffer Dinçol, Prof. Dr. Hayriye Amal, Ecz. Remzi Kocaer,

Doç. Dr. Turhan Baytop, Ecz. Kimy. Naşit Baylav, Ecz. Kimy. İhsan Sönmez, Ecz. Ahmet Kandil, Ecz. Kimy. Samahattin Yula ve öğrenci temsilcisi Öner Miski.

Komisyonun yaptığı çalışmalar sonucunda iki tarih önerilmiştir.

14 Mayıs: İlk Eczacı sınıfı, Dr. C.A. Bernard tarafından kurulup 14 Mayıs 1839'da Sultan ikinci Mahmut tarafından açılmış olan Mektebi Tıbbiye-i Şahane (Ecole Impériale de Médecine de Galata Sérail) da ihdas edildiğine göre 14 Mayıs tarihi Eczacılık Günü olarak

restore edilmekte olan yeni binada eğitime başlayabileceği düşünülerek aynı gün mektebin açılış töreni ile birlikte Eczacılık eğitiminin 120., Eczacı Okulunun 50. yılının enternasyonal bir şekilde kutlanması arzu edilmiş ve o zamanki eczacı okulu müdürü Prof. Dr. Ömer Özek başkanlığında bir komite oluşturularak bir kısım merkez heyeti üyelerinin de katıldığı muhtelif komisyonlar kurulmak suretiyle çalışmalara başlanmıştır. Ancak okul inşaatının 1959'da bitemeyeceğinin anlaşılması üzerine çalışmalara ara verilmiştir. Kutlama 1960'a ertelenmiştir.

27 Mayıs 1960 darbesinden sonra Eczacılık Günü fikri bir daha gündeme gelmemiştir.

2006 yılında Türk Eczacıları Birliği'nin 50. yılı için o dönemin başkanı Mehmet Domaç'ın isteği üzerine bir kitap hazırlamaya başladım. Eczacı Odalarının kuruluşuyla ilgili bilgi araştırırken Eskişehir'den Azmi Kerman'dan bir mektup aldım.



Ecz. Azmi Kerman

kabul edilmelidir.

5 Kasım: Sultan ikinci Mahmut tarafından açılmış olan Mektebi Tıbbiye-i Şahaneden 10 Ramazan 1256'da mezun olup da Çanakkale Askeri hastanesi eczacılığına tayin edilen ilk Eczacı Ahmet Mustafa Efendi'nin mezuniyet günü olan 10 Ramazan 1256 Türk Eczacılık Günü olarak kabul edilmelidir.

Sonuç: 5 Kasım 1959 da Eczacı Okulunun

Azmi Kerman mektubunda 14 Mayıs 1968 günü yapılan ilk kutlamanın nasıl gerçekleştirildiğini açıklıyordu.

O tarihlerde İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Talebe Cemiyeti başkanı olan Azmi Kerman eczacıların yılın belli bir gününde bir araya gelmesi, meslektaşlar arasında bir yakınlaşmaya neden olacağını, daha önemlisi ise mesleki konuların kamuoyu önünde gündem edilmesinin sağlanacağını



Azmi Kerman konuşmasını yaparken



Azmi Kerman, Vali Vefa Poyraz ve Dekan Prof. Dr. Kasım Cemal Güven

İ.Ü. Eczacılık Fakültesi 1968 Yılığundan:



Azmi Kerman



Aral Öztekin (1945-1994)

savunuyordu. Eczacılık halk sağlığını birinci dereceden ilgilendiren bir meslek dalı olması nedeniyle eczacıların halk için neler yaptıklarını ve yapabileceklerini anlatmak için böyle bir gün, güzel bir fırsat olacaktı.

Kerman'ın TEB Merkez Heyeti üyeleriyle yaptığı görüşmeler sonucunda her yıl bir Eczacılık Günü kutlanması fikri benimsenir. Modern eczacılık eğitiminin 14 Mayıs

1839'da başlaması nedeniyle 14 Mayıs'ın Eczacılık Günü olması kararlaştırılır ve ilk Eczacılık Günü'nün anlamlı bir şekilde kutlanması için hazırlıklara başlanır.

İlk kutlama töreni, 14 Mayıs 1968 günü sabah İ.Ü. Eczacılık Fakültesi büyük amfide yapılmıştır. Törene İstanbul Valisi Vefa Poyraz, Sağlık Bakanlığı yetkilileri, öğretim üyeleri, TEB Merkez Heyeti üyeleri,

eczacılar ve öğrenciler katılmışlardır. Günün anlam ve önemi üzerinde konuşmalar yapılmıştır. Daha sonra topluca İstanbul Üniversitesi bahçesinde bulunan Atatürk Anıtı'na gidilmiş, çiçekler konulmuş ve saygı duruşunda bulunulmuştur. Aynı grup daha sonra Taksim Anıtı'na giderek orada da saygı duruşunda bulunmuştur.

[Bu vesile ile ağabeyim Aral Öztekin ve 1968 sınıfından ehdiyete intikal etmiş meslektaşlarımızı saygıyla anıyorum.]



Atatürk Anıtı'nda saygı duruşu



Azmi Kerman ve Merkez Heyeti başkanı Halit Tüzüner Taksim Anıtında

Aynı gün öğleden sonra Eczacılık Fakültesi öğrencilerinin süsleyip hazırladığı Spor ve Sergi Sarayı'nda (bugünkü Lütfi Kırdar Kongre Merkezi) çok sayıda öğrencinin katılımıyla eğlenceler düzenlenmiş ve bir festival havası yaşanmıştır. 14 Mayıs akşamı ise Taksim Kervansaray'da bir akşam yemeği verilmiştir.

Spor ve Sergi Sarayındaki hazırlıklardan:



Teşekkür: Sayın Ecz. Azmi Kerman'a verdiği bilgiler ve fotoğraflar için çok teşekkür ederim.



14 Mayıs 2019 günü emekli olmadan önceki son Eczacılık Tarihi dersimi verdim ve Türk Eczacılık Günü'nü anlattım. 1968 sınıfından 25 meslektaşımı dersimde misafir ederek onları öğrencilerimize tanıttım.



BU SAYFADA
BİOFARMA
İLAC İLANI
VARDIR.

BU SAYFADA
BİOFARMA
İLAÇ İLANI
VARDIR.

Z-BEAUTY SERIES



BU IŞILTI SİZDEN Mİ GELİYOR?



İnci Etkisi

70 mg
Ceramosides

2 Haftada
Etki

İlaç değildir, takviye edici gıdadır.

Z-ENZYME SERIES



YAZA KAÇ PAZARTESİ KALDI?

Her
mevsim,
**hafif
hisset**



İlaç değildir, takviye edici gıdadır.

ECZACILIĞIN GELECEĞİ DE ÇÖZÜMÜ DE BİZLERİZ

Türk Eczacıları Birliği Genel Sekreteri Uzm. Ecz. Taner Ercanlı ile eczacılığın yapısal sorunlarını ve kaçınılmaz dönüşümünü konuştuk.

Bilimsel eczacılığın 187. yılını kutladığımız bugünlerde, 14 Mayıs Eczacılık Günü sizin için ne ifade ediyor?

Bilimsel eczacılığın 187 yıllık geçmişi, aslında mesleğimizin en büyük gücü. Bu kadar köklü bir geçmişe sahip olmak, sadece bir tarihsel birikim değil; aynı zamanda bugün karşılaştığımız sorunlara yaklaşımımızda da bize yön veren bir rehber. Benim için 14 Mayıs, yalnızca bir kutlama günü değil; aynı zamanda mesleğin geldiği noktayı değerlendirdiğimiz, geleceğe dair hedeflerimizi yeniden hatırladığımız bir gün. Bu yönüyle “eczacılık bayramı” ifadesini özellikle kullanıyorum. Elbette sorunlarımız var. Ancak şunu unutmamak gerekiyor: Bu sorunlar yalnızca bugüne ait değil. Geçmişte de vardı, bugün de var ve gelecekte de olacak. Tıpkı insanlık tarihinde hastalıkların değişerek varlığını sürdürmesi gibi... Önemli olan, bu sorunları çözme iradesini ve kapasitesini koruyabilmek. Bu noktada en büyük gücümüz, bilim ve mesleki birikimimiz.

“En büyük sorun: Eczacı ile meslek örgütü arasındaki kopukluk”

Göreve yaklaşık 6 ay önce geldiniz. Devraldığınız tabloda en acil gördüğünüz sorun neydi?

Sahada yaptığımız gözlemler ve birebir temaslara bize çok net bir şeyi gösterdi: Eczacı ile meslek örgütü arasında ciddi bir iletişim eksikliği var. Eczacılar, özellikle birlik düzeyinde

kendilerini yeterince ifade edemediklerini, yönetime erişimlerinin sınırlı olduğunu düşünüyorlar. Oysa odalarla ilişkilerde bu kopukluk daha az. Bu da bize, özellikle merkez ile taban arasındaki bağın yeniden kurulması gerektiğini gösterdi. Bu nedenle ilk önceliğimiz, iletişimi güçlendirmek oldu. Daha fazla sahaya inmek, eczacıları dinlemek ve çözüm süreçlerine onları dahil etmek... Çünkü bir sorunu birlikte sahiplenirsiniz, çözümü de birlikte üretirsiniz.

Eczacılığın geleceğinde nasıl bir dönüşüm öngörüyorsunuz?

Bugün eczacılık, özellikle toplum gözünde hâlâ büyük ölçüde ilacın temin edildiği

bir nokta olarak algılanıyor. Bu algının değişmesi gerekiyor.

Dünya örneklerine baktığımızda eczacının rolü çok daha geniş. Artık eczacı, birinci basamak sağlık hizmetlerinin aktif bir sunucusu olarak konumlanıyor. Biz de bu dönüşümün Türkiye’de gerçekleşmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Eczacının rolü;

- Kronik hastalık takibi,
 - Hasta danışmanlığı,
 - Aşılama,
 - Koruyucu sağlık hizmetleri
- gibi alanları kapsayacak şekilde genişlemeli.

Ayrıca “One Health” yaklaşımıyla eczacının



rolü yalnızca insan sağlığıyla sınırlı değil. Çevre sağlığı ve hayvan sağlığı da bu bütünün bir parçası. Gelecekte eczacının bu alanlarda da daha aktif rol alacağını öngörüyoruz.

“Eczacı, ilacın dağıtıcısı değil; sağlığın danışmanıdır.”

Sizce eczacıyı vazgeçilmez kılacak model nedir?

Eczacıyı sistem içinde vazgeçilmez hale getirmek için ne yapılmalı?

Bugün açık bir gerçek var: Kamu için vazgeçilmez olan şey ilaç, eczacı değil. Bizim bunu değiştirmemiz gerekiyor. Eczacı, ancak sunduğu hizmetlerle vazgeçilmez hale gelir. Eğer hasta eczaneye geldiğinde; Kullandığı ilaçların etkileşimlerini öğrenebiliyorsa, Kronik hastalıklarıyla ilgili takip alabiliyorsa, Kişisel sağlık verileri değerlendiriliyorsa, işte o zaman eczacı gerçek anlamda bir sağlık danışmanı olur. Bunun üzerine bir de kişiye özel ilaç üretimi, yani majistral uygulamalar eklendiğinde eczacının değeri çok daha artar. Artık dünyada bu alan bile dönüşüyor. 3D yazıcılarla ilaç üretimi gündemde. Yani eczacılık, teknolojiyle birlikte yeniden şekilleniyor.

Dijitalleşme ve yapay zekâ çağında TEB'in yol haritası ne olacak?

Teknolojinin karşısında değiliz. Ancak kontrolsüz ve etik sınırları belirlenmemiş bir dijitalleşme, özellikle sağlık alanında ciddi riskler barındırır.

Yapay zekâ, verilerle çalışır. Ama hastayı tanımak, onun yaşam koşullarını anlamak, davranışlarını analiz etmek gibi unsurlar



hâlâ insan faktörüne bağlıdır. Bugün insanlar internetten veya yapay zekâdan aldıkları bilgilerle ilaç kullanabiliyor. Bu çok ciddi riskler doğurabiliyor. Çünkü bilgi var ama bağlam yok. Bu nedenle bizim yaklaşımımız net: Dijitalleşme olacak ama eczacının rehberliği ile olacak, etik kurallar çerçevesinde olacak.

“Teknoloji rehber olabilir, ama karar verici asla tek başına olmamalı.”

Genç eczacıların işsizlik ve düşük gelir sorununa yönelik projeler olacak mı? Yeni mezun bir eczacı bugün size neden umut bağlamalı?

Genç eczacıların yaşadığı sıkıntıları görmezden gelmek mümkün değil. Kontrolsüz açılan fakülteler, artan mezun sayısı ve sınırlı istihdam alanları ciddi bir baskı oluşturuyor.

Ancak burada temel sorun, eczacılığın tek bir alana indirgenmiş olması: serbest eczacılık.

Oysa dünya örneklerine baktığımızda; Hastane eczacılığı,

Klinik eczacılık, İlaç sanayi, Araştırma alanları... çok daha geniş istihdam alanları sunuyor. Türkiye’de bu alanların yeterince planlanmamış olması, gençleri tek bir seçeneğe mahkûm ediyor. Ama ben yine de umutluyum. Çünkü eczacılık mesleği dönüşüyor. Bu dönüşüme uyum sağlayan, kendini geliştiren ve farklı alanlara yönelen gençler için ciddi fırsatlar var.

Son olarak; meslektaşlarınıza 14 Mayıs mesajınız nedir?

Mesleğimizin geleceği de çözümü de biziz. Başkalarından çözüm bekleyerek ilerleyemeyiz.

Eğer birlikte hareket edersek, ortak akılla ilerlersek, bu mesleği çok daha güçlü bir noktaya taşıyabiliriz.

187 yıllık bir geçmişe sahibiz. Bu büyük bir avantaj. Bu birikimi, çağın gereklilikleriyle birleştirerek eczacılığı hak ettiği noktaya ulaştıracağımıza inanıyorum.

Nice 14 Mayısılara...

Eczanede Alışveriş ve Satış / Eczane Mühendisliği 2. Kitap

Eczanenizin Kaderini Değiştirecek O Düğmeyi Keşfedin!

Bir eczacı olarak her gün onlarca kişiyle temas kuruyorsunuz. Peki, danışanlarınızın raftaki bir ürüne uzanırken aslında kendi özgür iradeleriyle değil de kodlandıkları biyolojik yazılımlarıyla hareket ettiğini biliyor muydunuz?

Hepimiz alışverişini kendimizin yaptığını zannediyoruz; ancak gerçek şu: Cüzdanımızdaki kredi kartını aslında bir başkası kullanıyor. Pazarlama profesyonellerinin yıllardır kullandığı bu sırrı, artık bir eczacı olarak siz de kendi sahanızda kullanabilirsiniz.

Eczanede Alışveriş ve Satış kitabı; sevgiden spora, tatilden sekse kadar her eylemde tetiklenen endorfin ve serotonin hormonlarının, eczane rafları arasındaki o kritik saniyelerde nasıl yönetileceğini anlatıyor.

Ve tüketicinin zihnindeki o görünmez satın alma düğmesini bulmak ve satış hacminizi yükseltmek için size eczanede alışverişin gizli kapılarını açıyor...

Bu Kitap Size Ne Kazandıracak?

Satış Gücü: Alışverişin kimyasal-duygusal ve etkileyici eylemler zincirini çözerek, danışanlarınızın bağlılığını artırın.

OTC İletişimi: Sağlık ve tüketim ürünlerinde, eczaneler için özel geliştirilmiş "satış-ikna" yolculuğuna hakim olun.

Sektörel Farkındalık: OTC, Dermokozmetik ve ilaç profesyonelleri için Türkiye'de ilk kez sunulan bu kaynakla vizyonunuzu genişletin.

Bu kitap sadece eczanede değil, sağlık ürünlerinden diğer tüketim ürünlerine kadar nasıl alışveriş yaptığımızın keyifli ve sürükleyici bir yolculuğu oldu.

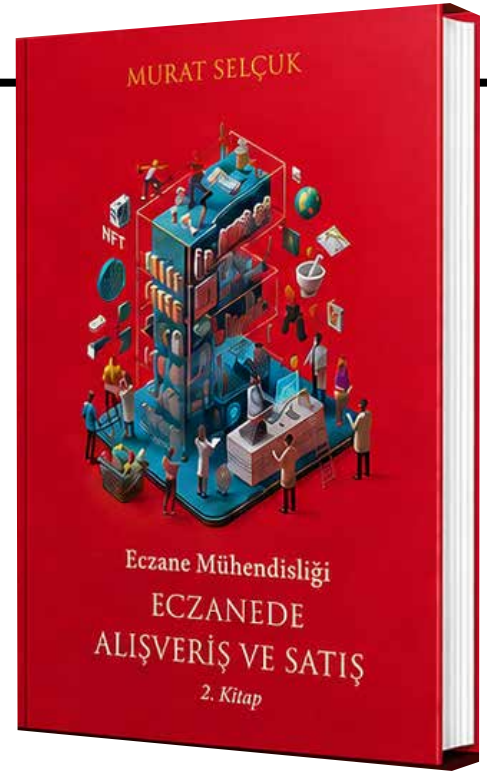
Ayrıca sektöre çalışan OTC, Dermokozmetik ve ilaç profesyonelleri için değerli ve güçlü bir kaynak yarattı...

"Bu kitabı okuduktan sonra şahsi giderlerinizde bir miktar azalma olabilir çünkü artık sistemin nasıl çalıştığını biliyorsunuz. Ancak eczanenizin satış rakamlarında yaşayacağınız yüksek değişim, kalıcı ve şaşırtıcı olacak!"

Kitap Bilgileri

Yayın Yılı: Ocak 2026

Özellikler: 388 sayfa, renkli, 1. hamur kağıt, sert kapak



Bölümler

Alışverişin Felsefesi
Tüketicinin Beynine Yolculuk
Ürün Seçimi ve Yönetimi
Kategoriler ve Alışveriş
Merchandising ve Konuşan Raflar
Pazarlama Yönetimi
Öneri ve Satış
Satış Stratejileri
Tüketici Sadakati



Eczane Tasarımı / Eczane Mühendisliği 1. Kitap

"Eczane Tasarımı" kitabı, gerek yeni eczane açacaklara gerekse eczanesini yenileyeceklerle rehberlik edecek kapsamlı bilgilerle donatıldı. Kitapta eczane yer seçimi ve mimarisinden iç ve dış dizayna kadar örnekler; eczane iç trafiği, detaylı kategori oluşturma ve merchandising konuları ele alınıyor.

Toplam 291 sayfanın tamamı yeniden gözden geçirilip yazıldı ve 80 sayfa aktif, güncel bilgi olarak kitaba eklendi. Ayrıca kitap, 110'u yeni olmak üzere toplam 310 adet özel fotoğraf ile eczanelere görsel olarak da yol gösteriyor.

Bu bağlamda "Yeni Nesil Eczaneler" yaratmak için sektörde ilk defa sonuç odaklı yazılı bir kaynak oluştu. Kitap sadece eczane sahipleri ve eczacılara değil, eczane çalışanlarına, ilaç-OTC firmalarına ve sağlık sektörüne stratejik çözümler sunacak önemli bir başvuru niteliğindedir.

Kitapta Ele Alınan Konu Başlıkları

Bölüm 1: Eczanede İmaj ve Konsept
Bölüm 2: Lokasyon
Bölüm 3: Dış Dizayn
Bölüm 4: İç Dizayn
Bölüm 5: Eczane Trafiği
Bölüm 6: Kategori Oluşturma
Bölüm 7: Işık, Ses, Koku, Isı
Bölüm 8: Merchandising

NUTRAXIN®

KIRMIZI ENERJİ*

B12
Vitamini

B6
Vitamini

C
Vitamini

**Folik
Asit**



*Türk Gıda Kodeksi Beslenme ve Sağlık Beyanları Yönetmeliği.

TAKVİYE EDİCİ GİDADIR. İLAÇ DEĞİLDİR.

 Eczanelerde

 www.nutraxin.com.tr

 /NutraxinOfficial

 /nutraxin_turkiye



ORZAX, “IŞIL IŞIL SEN’FONİ” GECESİNDE SHINIQ’I TANITTI

Türkiye’nin lider takviye edici gıda markası Orzax, 20 yılı aşkın bilimsel birikimini dermokozmetik alanına taşıdığı yeni markası SHINIQ’i özel bir lansman gecesiyle tanıttı. “Işıl Işıl Sen’foni” temasıyla gerçekleştirilen gece; bilim, estetik ve sanatı aynı sahnede buluşturarak davetlilere çok duyulu bir marka deneyimi sundu.

Alyors grubuna bağlı Orzax, sağlık alanındaki uzmanlığını cilt sağlığına taşıdığı SHINIQ ile dermokozmetik kategorisine güçlü bir giriş yapıyor. Prebiyotik ve postbiyotik içeriklerle geliştirilen ürünler; bilimsel güvenilirlik, temiz içerik anlayışı ve yüksek üretim standartlarıyla öne çıkarken, markanın uzun vadeli büyüme stratejisinin de önemli bir parçasını oluşturuyor.

Senfoni orkestrasının canlı performansı eşliğinde gerçekleşen etkinlikte, SHINIQ’in cilt sağlığına bütünsel yaklaşımı sanatın ilham veren diliyle yeniden yorumlandı. Gecede ayrıca markanın bilimsel altyapısı, ürün yaklaşımı ve global vizyonu da paylaşıldı.

Gecede değerlendirmelerde bulunan **Orzax CEO’su Yunus Emre Alimoğlu**, SHINIQ’in Orzax’ın geleceğe dönük vizyonunun güçlü bir yansıması olduğunu belirtti.

Alimoğlu, “SHINIQ, Orzax’ın yolculuğunda uzun zamandır eksik olan bir parçayı tamamlıyor. Aynı zamanda bizim için yeni bir başlangıcı, yeni bir bakış açısını ve farklı bir uzmanlık alanına attığımız güçlü bir adımı temsil ediyor. Orzax’ın yıllar içinde geliştirdiği üretim altyapısı, kalite standartları ve güçlü Ar-Ge kası bu markaya sağlam bir zemin

sunuyor. Hedefimiz; SHINIQ’i yerel bir başarı hikâyesinin ötesine taşıyarak, global ölçekte güvenilen ve tercih edilen bir dünya markası haline getirmek” dedi.

Orzax Beşeri İlaç ve Dermokozmetik Genel Müdürü Berk Apak ise SHINIQ’in marka yaklaşımının merkezinde bütünsel bakım anlayışının yer aldığını vurguladı ve şöyle devam etti:

“SHINIQ’i mevcut dermokozmetik dünyasında ayırtıran en önemli unsur, cildi yalnızca tekil problemler üzerinden değil, bir bütün olarak ele alan yaklaşımımız. ‘Her cildin ayrı bir hikâyesi vardır’ anlayışıyla; akneye eğilimli, hassas, atopiye eğilimli ya da dış etkenlere karşı savunması zayıflamış ciltler için kişiselleştirilmiş çözümler geliştirdik. Sekiz farklı kategori altında yer alan 45 ürünümüzle, cildin doğal dengesini destekleyen bilim temelli bir bakım





deneyimi sunuyoruz.” SHINIQ Pazarlama Müdürü Denizcan Aygün de değişen tüketici beklentilerinin markanın çıkış noktasını oluşturduğunu aktardı. Aygün, “Bugünün tüketicisi, ürünün yanı sıra deneyim, güven ve anlam arıyor. Biz de bu değişimi SHINIQ’in çıkış noktası olarak ele aldık. ‘İşil İşil

tusunda geliştirilen ürünler, hassas ciltler dahil tüm cilt tiplerinin kullanımına uygun şekilde tasarlandı. Eczanelerde tüketiciyle buluşacak olan SHINIQ, uzman danışmanlığı ve doğru tüketici bilgilendirmesini merkeze alan yaklaşımıyla da dikkat çekiyor. Markanın tüm ürünleri, Orzax’ın uluslararası standartlarda

üretim yapan tesislerinde kalite, güvenlik ve sürdürülebilirlik odağıyla üretiliyor.

Orzax, SHINIQ ile dermokozmetik alanında bilimsel yaklaşımı, güçlü üretim altyapısı ve uzun vadeli vizyonuyla cilt sağlığında güçlü bir referans noktası oluşturmayı hedefliyor.



Biz de Eczacı Dergisi olarak Türkiye'nin lider takviye edici gıda markası Orzax'a dermokozmetik alanında da başarılar diliyoruz.

Sen’ yaklaşımıyla kişinin kendini iyi hissettiği ve özgüvenini yansıttığı bütünsel bir deneyimi merkeze koyuyoruz. Pazarlama stratejimizi de bu duygusal ve fonksiyonel denge üzerine inşa ediyoruz” diye konuştu. Sekiz farklı kategori altında geliştirilen 45 ürünلük SHINIQ portföyü; mikrobiyota destekleyici prebiyotik ve postbiyotik içerikleriyle cildin doğal bariyerini destekleyen, uzun vadeli bakım yaklaşımını merkeze alan formüllerden oluşuyor. Dermatolojik güvenilirlik, ürün toleransı ve bilimsel etkinlik kriterleri doğrul-





Prof. Dr. Ş. Güniz KÜÇÜKGÜZEL

Fenerbahçe Üniversitesi Rektör Yardımcısı
guniz.kucukguzel@fbu.edu.tr

PIROTİNİB

Meme kanseri, dünya genelinde kadınlarda en yaygın kanserlerden biridir ve sıklığı giderek artmaktadır. Meme Kanseri Hormon reseptörlerinin durumuna göre sınıflandırılır; östrojen, progesteron ve HER2 durumu tedavi seçiminde en önemli parametrelerdendir. Meme kanseri ve bu parametrelere göre tiplendirilmesi hakkında Eczacı Dergisinin Aralık-2020’de yayınlanan 186. sayısında “Meme Kanseri ve Trastuzumab Emtansin” konulu yazımda bilgi vermiştim.

Moleküler özelliklere dayanarak, meme kanseri çeşitli alt tiplere ayrılabilir; vakaların yaklaşık %15–20’sinde insan epidermal büyüme faktörü reseptörü 2 (HER2) geninin amplifikasyonu veya aşırı ekspresyonu (HER2-pozitif meme kanseri) görülür. Bu alt tip genellikle tümörde artan agresiflik, daha yüksek metastaz potansiyeli ve daha kötü prognozla ilişkilidir.

HER2, transmembran bir tirozin kinaz reseptörüdür ve HER ailesinin bir üyesidir. Fosfoinositid 3kinaz (PI3K), hücre büyümesi, farklılaşma, çoğalma, hayatta kalmada görev alan, efektör proteinlerle etkileşime giren bir lipid kinaz ailesidir. HER2’nin aşırı ekspresyonu, fosfoinositid 3-kinaz/protein kinaz B ve mitogen-aktif protein kinaz yolları gibi aşağı akış sinyal yollarının sürekli aktivasyonuna yol açar ve böylece tümör hücre çoğalmasını ve tümörün oluşumunu ve büyümesini teşvik eder. Bu anormal aktivasyon, HER2-pozitif meme kanseri gelişiminin önemli nedenlerinden biridir ve akılcı tedaviler için kritik bir hedef olarak

görölmektedir.

HER2-pozitif meme kanserinin altında yatan moleküler mekanizmaların daha fazla araştırılması ve anlaşılmasıyla, HER2’yi hedefleyen yeni moleküller zamanla bu meme kanseri alt tipinin tedavisinin temel taşlarından biri haline gelmiştir. Trastuzumab, HER2 hedefli ilk onaylanmış ajan olarak, HER2 pozitif meme kanseri tedavi ortamında devrim niteliğinde değişiklikler yaratmıştır. Trastuzumab, HER2 reseptörlerine bağlanır, HER2 sinyal yolunu engeller ve antikor-bağımlı hücre aracılı sitotoksiste (ADCC) yoluyla tümör hücre ölümünü indükler. Ameliyat öncesi tedavide, trastuzumab kemoterapi ile birlikte uygulandığında, patolojik tam yanıt oranını (pCR) önemli ölçüde artırır, böylece hastalıksız sağkalım ve genel sağkalım iyileşir.

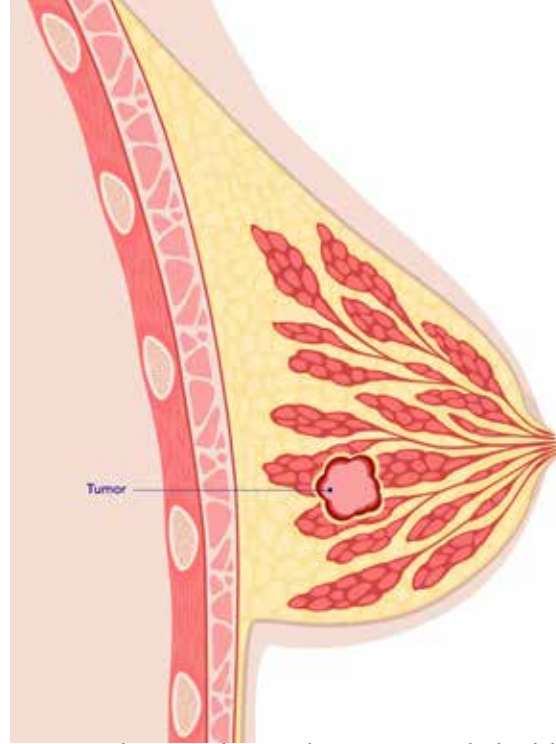
HER2 pozitif meme kanserinin tedavisinde trastuzumab’ın olumlu etkinliğine rağmen, birkaç sınırlama söz konusudur. Bazı hastalarda HER2 sinyal yollarının sürekli aktivasyonu veya alternatif sinyal yollarının telafi edici aktivasyonu nedeniyle trastuzumaba karşı direnç gelişmiştir. Ayrıca, trastuzumab kullanımı, özellikle antrasiklin yapısına sahip antikanser kemoterapötik ajanlarla birlikte kullanıldığında, kardiyotoksiste ve kalp yetmezliği riskini artırabilir. Sonuç olarak, trastuzumab direncini aşmak ve yan etkileri azaltmak için yeni terapötik stratejiler geliştirmeye acil ihtiyaç vardır.

EGFR ve HER2, çeşitli tümör hücre tiplerinde

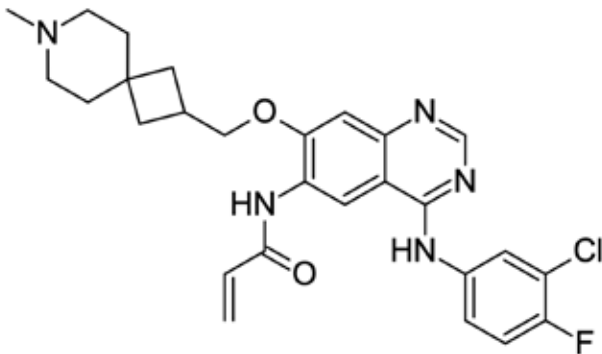
yukarı regüle edilen reseptör tirozin kinazlardır ve tümör hücre çoğalması ile tümör vaskülerleşmesinde önemli roller oynarlar. Son yıllarda, küçük molekül tirozin kinaz inhibitörleri (TKI'lar), HER2 hedefli tedavide umut vadeden bir yaklaşım olarak ortaya çıkmıştır. Monoklonal antikorların aksine, TKI'lar HER2'nin tirozin kinaz aktivitesini doğrudan engelleyebilir. Yeni bir oral TKI olan Pirotinib (Şekil 1), EGFR/HER ailesinin birçok üyesinin (HER1, HER2 ve HER4) ATP cebindeki hücre içi kinaz alanına geri dönüşsüz şekilde bağlanan küçük molekül bir tirozin kinaz inhibitörüdür ve böylece tirozin kinaz aktivitesinin inhibisyonuna yol açar.

Pirotinib, HER2 protein seviyelerini düşürür ve HER2-pozitif meme kanseri hücrelerinde PI3K/AKT ve RAS/MAPK sinyal yollarının fosforilasyonunu engeller, programlanmış ölüm-1/programlanmış ölüm-ligand 1 inhibitörlerinin HER2 hedefli tedavi ile birleştirilmesi, diğer kanser türlerinde umut vaat eden sonuçlar göstermiş olup, daha fazla araştırma gerektirmektedir. Ayrıca, HR-pozitif meme kanseri olan hastalar için CDK4/6 inhibitörlerinin pirotinib ile verilmesi, terapötik etkinliği artırmak için yeni bir yaklaşım sunabilir.

Önceki klinik çalışmalar, pirotinib'in trastuzumab'a direnç geliştirmiş HER2-pozitif meme kanseri hastalarında etkili olmaya devam ettiğini ve pCR oranını daha da artırabileceğini, ilerlemesiz sağkalım süresini uzatabildiğini göstermiştir.



Pirotinib, neoadjuvan kemoterapi ile birlikte, özellikle HR-negatif meme kanseri hastalarında yüksek pCR oranlarıyla HER2-pozitif meme kanseri hastalarında olumlu etkinlik göstermiştir. İshal gibi advers etkiler daha sık olsa da uygun müdahalelerle etkili şekilde yönetilebilir. Gelecekteki büyük ölçekli çalışmalar, etkinliği daha da doğrulamalı ve hasta sonuçlarını artırmak için optimize edilmiş kombinasyon tedavi stratejilerini araştırmalıdır.



Şekil 1. Pirotinib: (E)-N-[4-[3-kloro-4-(piridin-2-ilmetoksi) anilino]-3-siyano-7-etoksikinolin-6-il]-3-[(2R)-1-metilpirrolidin-2-il] prop-2-en-amit.

Kaynaklar

Küçükgüzel ŞG. Meme Kanseri ve Trastuzumab Emtansin, Eczacı Dergisi, ISSN 1306-5734, Sayı:186, s.12-13, 2020.

Wei B, Yan H, Li F, Shen J. Clinical efficacy of pyrotinib combined with chemotherapy for neoadjuvant treatment in HER2-positive breast cancer: a single-center study. *Anticancer Drugs*. 2025;36(4):347-354.

ALİ RAİF İLAÇ'TAN PARKİNSON HASTALARINA RİTİMLE DESTEK: “PARKİNSON RİTMİ” PROJESİ HAYATA GEÇTİ

Ali Raif İlaç, Parkinson hastalığında hareket kabiliyetini desteklemek ve tedavi süreçlerine katkı sağlamak amacıyla geliştirdiği “Parkinson Ritmi” projesini hayata geçirdi. Müzik ve ritmin gücünden yararlanarak egzersiz süreçlerine eşlik etmeyi hedefleyen proje, www.parkinsonritmi.com adresi üzerinden hastalar ve hasta yakınlarının erişimine sunuldu.

Müzik, ritim ve hareket bir arada

Parkinson hastalığının seyrinde görülen yürüme bozuklukları ve denge kayıpları, hastaların hareket kabiliyetini ve bağımsızlığını kısıtlayabiliyor. Hastalığın yönetiminde uygun hastalarda önerilen düzenli egzersiz; motor fonksiyonların korunması ve yaşam kalitesinin artırılması açısından önemli bir destek unsuru olarak öne çıkıyor.

Bu yaklaşım doğrultusunda geliştirilen “Parkinson Ritmi” projesi; bilimsel temellere dayanan, erişilebilir ve sürdürülebilir bir destek modeli sunmayı amaçlıyor.

Nöroloji Uzmanı Prof. Dr. Gençer Genç’in bilimsel, ses sanatçısı ve eğitmen Sadiye Erimli Dal’ın sanatsal danışmanlığında hazırlanan proje; 11 Nisan Dünya Parkinson Hastalığı Farkındalık Günü kapsamında Ali Raif İlaç’ın koşulsuz katkıları ile kullanıma sunuldu.

“Parkinson Ritmi” projesi kapsamında oluşturulan müzik listeleri; hem hastaların aşına olduğu melodiler hem de yapay zeka ile oluşturulan müzikler Ritmik İşitsel Stimülasyon (RAS) prensiplerine uygun olarak hazırlandı, hastaların yürüyüş ve egzersiz süreçlerine eşlik edecek şekilde tasarlandı. Listeler, farklı tempo seçenekleri ile bireysel ihtiyaçlara uyarlanabilir bir yapı sunuyor.

Bilimsel danışman görüşü

Projenin bilimsel danışmanı Nöroloji Uzmanı Prof. Dr. Gençer Genç, müzik ve ritmin Parkinson hastalığındaki rolünü şu sözlerle değerlendiriyor:

“Bilimsel çalışmalar, düzenli egzersizin Parkinson riskini azalttığını ve hastalığın ilerlemesini yavaşlattığını güçlü bir şekilde kanıtlamaktadır. Parkinson seyrinde görülen yürüme bozuklukları ve denge kayıpları, bağımsız hareket etme özgürlüğünüzü kısıtlayabilir. Oysa araştırmalar; yürüyüş, aerobik ve direnç

antrenmanlarının yanı sıra özellikle müzik ve dans temelli yaklaşımların motor belirtiler üzerinde çok faydalı olduğunu göstermektedir. Bu noktada ritimle yürümek, beyninize adeta dışarıdan bir ‘yol gösterici’ sinyal göndererek adımlarınızı daha akıcı ve kararlı atmanıza yardımcı olur. ‘Parkinson Ritmi’ projesiyle, müziğin bu gücünü yanınıza alarak adımlarınıza eşlik etmeyi hedefliyoruz.”

Prof. Dr. Genç ayrıca, müzik eşliğinde yapılan egzersizlerin yalnızca fiziksel değil, aynı zamanda stresi azaltarak sosyal yaşama katılımı da desteklediğini vurguluyor.

Dijital erişim ve kolay kullanım

Proje kapsamında hazırlanan müzik listeleri ve bilgilendirici içerikler, www.parkinsonritmi.com adresinde kullanıcı dostu bir yapı ile topluma sunuluyor. Hekimlerin, hastalarının klinik durumuna göre uygun tempo ve egzersiz eşleşmelerini önerebilmeleri için de destekleyici bir platform görevi görüyor.

Yaşama değer katmak için sağlık için çalışan ve 50 yılı aşkın nöroloji deneyimi olan Ali Raif İlaç’ın koşulsuz katkılarıyla hayata geçirilen Parkinson Ritmi projesi, 11 Nisan Dünya Parkinson Hastalığı Farkındalık Günü kapsamında başlatılarak, toplumda hasta ve hastalığa yönelik bilinç düzeyinin artırılmasına da katkı sağlamayı hedefliyor.





Toplum sağlığı için
bilgi ve deneyimlerini;
Özveri,
sabır,
emek,
güven ve
řefkat ile buluşturarak
her zaman hastaların
yanında olan eczacılara

teřekkürlerimizle,

14 Mayıs Eczacılık Günü Kutlu Olsun



Uzm. Ecz. Ahmet Nezihi Pekcan
Majistral Eczacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

ECZACI DERNEKLERİNİN MESLEKİ GÜCÜ:

ÖZELLİKLE MAJİSTRAL ECZACILARI DERNEĞİ ÜZERİNDEN BİR DEĞERLENDİRME

Sağlık sisteminin vazgeçilmez aktörlerinden biri olan eczacılar, yalnızca ilaç temin eden değil; aynı zamanda danışmanlık, hasta takibi ve kişiye özel tedavi süreçlerinde aktif rol üstlenen sağlık profesyonelleridir. Bu çok yönlü rolün korunması, geliştirilmesi ve mesleki sorunların çözümü ise bireysel çabalardan ziyade örgütlü yapılar aracılığıyla mümkün olmaktadır.

Bu noktada eczacı dernekleri, mesleğin hem bugünü hem de geleceği açısından kritik bir konuma sahiptir. Özellikle Majistral Eczacıları Derneği (MED), bu alanda dikkat çeken örneklerden biridir.

Mesleki Temsil ve Dayanışmanın Önemi

Eczacı dernekleri, meslek mensuplarını tek bir çatı altında toplayarak ortak bir ses oluşturur. Sağlık politikalarının şekillendiği platformlarda bireysel eczacıların etkisi sınırlıyken, dernekler aracılığıyla bu etki kolektif bir güce dönüşür. Bu durum, özellikle mevzuat değişiklikleri, geri ödeme sistemleri ve çalışma koşulları gibi alanlarda belirleyici olabilir.

Majistral Eczacıları Derneği ise bu temsil gücünü daha spesifik bir alanda, yani majistral (kişiye özel hazırlanan) ilaçlar üzerinden kullanmaktadır. Günümüzde endüstriyel ilaç üretiminin baskınlığına rağmen, majistral ilaçlar belirli hasta grupları için vazgeçilmezdir. MED, bu alanın korunması ve geliştirilmesi adına hem bilimsel hem de mesleki faaliyetler yürütmektedir.

Majistral Eczacılığın Stratejik Önemi

Majistral eczacılık, eczacının mesleki kimliğinin en özgün ve bilimsel

yönlerinden biridir. Standart ilaçların yetersiz kaldığı durumlarda hastaya özel çözümler sunar. Bu yönüyle eczacıyı yalnızca bir dağıtıcı değil, aynı zamanda bir “üretici ve uzman” konumuna taşır.

Majistral Eczacıları Derneği:

- Eczacıların bu alandaki bilgi ve becerilerini artırmak için eğitimler düzenler
 - Standartlar ve kalite kontrol süreçleri oluşturur
 - Mevzuatın majistral üretimi desteklemesi için çalışmalar yürütür
 - Akademi ile saha arasında köprü kurar
- Bu faaliyetler, majistral eczacılığın unutulmasını engelleyerek mesleğin bilimsel derinliğini korur.

Lobi Faaliyetleri ve Etki Alanı

Eczacı derneklerinin en kritik işlevlerinden biri de lobi faaliyetleridir. Lobi kavramı çoğu zaman yanlış anlaşılma ile birlikte, aslında meslek gruplarının haklarını savunmak, karar vericileri bilgilendirmek ve politika üretim süreçlerine katkı sunmak anlamına gelir.

Majistral Eczacıları Derneği'nin lobi faaliyetleri şu alanlarda etkili olmaktadır:

- Sağlık Bakanlığı ve ilgili kurumlarla iletişim kurarak majistral ilaçların mevzuattaki yerini güçlendirmek
- Geri ödeme sistemlerinde majistral preparatların hak ettiği değeri görmesini sağlamak
- Eczacının üretim yetkisini ve sorumluluğunu korumak
- Mesleğin itibarı ve görünürlüğünü artırmak

Bu tür girişimler, doğrudan sahadaki eczacıların günlük uygulamalarına yansır. Örneğin bir düzenleme sayesinde majistral bir ilacın geri ödeme kapsamına alınması, hem hastaların erişimini kolaylaştırır hem de eczacının mesleki pratiğini güçlendirir.

Meslek Sorunlarının Çözümünde Derneklerin Rolü

Eczacılık mesleği; ekonomik baskılar, zincir eczane tartışmaları, dijitalleşme, ilaç fiyat politikaları gibi birçok sorunla karşı karşıyadır. Bu sorunların çözümü bireysel tepkiyle değil, organize ve stratejik yaklaşımlarla mümkündür.

Dernekler bu süreçte:

- Sorunları sistematik biçimde analiz eder
- Veri ve bilimsel kanıt üretir
- Karar vericilere somut öneriler sunar
- Kamuoyu oluşturur

Majistral Eczacıları Derneği ise bu genel çerçeveye ek olarak, majistral üretimin karşılaştığı özel sorunlara odaklanarak daha niş ama kritik bir katkı sağlar.

Sonuç: Gelecek İçin Örgütlü Güç

Eczacılık mesleğinin geleceği, büyük ölçüde meslek örgütlerinin etkinliğine bağlıdır. Özellikle Majistral Eczacıları Derneği gibi alan odaklı yapılar, mesleğin özgün yönlerini koruyarak eczacıyı sağlık sisteminde vazgeçilmez kılmaktadır.

Bugünün rekabetçi ve hızla değişen sağlık ortamında, eczacıların yalnız kalmadan; bilgi, deneyim ve güçlerini birleştirmesi bir tercih değil, zorunluluktur. Bu noktada dernekler sadece birer sivil toplum kuruluşu değil, aynı zamanda mesleğin geleceğini şekillendiren stratejik aktörlerdir.

14 Mayıs

Eczacılık Günü

Kutlu Olsun!

WELLCARE TÜKETİCİ SAĞLIĞI ALANINDA HIZLA BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

"Tüketici sağlığı alanına uzun vadeli ve stratejik bir alan olarak yaklaşmamız sonucu, başından itibaren ürünlerimizi; gerçek ihtiyaçlara yanıt verecek şekilde, doğru içerik, doğru form, güçlü kalite standartları ve kullanıcı deneyimini gözetten bir yaklaşımla geliştirerek üretiyoruz" diyen İLKO İlaç Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Cem Öncel, Eczacı Dergisi'nin sorularını cevapladı.

Mustafa Cem Öncel olarak, Wellcare'in bugün geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Markanın kuruluş vizyonu zaman içinde nasıl evrildi?

Wellcare'in bugün geldiği noktayı son derece kıymetli buluyorum. Markayı hayata geçirirken çıkış noktamız, İLKO İlaç'ın 50 yılı aşkın birikim ve tecrübesini tüketici sağlığı alanına taşımak ve bu alanda hem sağlık profesyonellerine hem de tüketicilere bilimsel, güvenilir, yenilikçi ürünler sunarak kalıcı bir değer yaratmaktır. Daha en başından itibaren, yaşamın doğumdan itibaren her aşamasında tüketicinin yanında olabilecek bir sağlık markası olmayı hedefledik.

Güçlü Ar-Ge yetkinliğimizin yanı sıra bilimsel ve tüketici odaklı ürün geliştirme yaklaşımımız, ileri teknolojiye dayalı üretim altyapımız, tüm süreçleri ilaç hassasiyetinde yürütmemiz, eczacı ve hekimlerle kur-

duğumuz güçlü bağ, merkez ve saha yapılanmamız ve iletişim yatırımlarımız birleştiğinde Wellcare kısa sürede bilinen ve tercih edilen bir marka haline geldi. Ben bunu, kuruluş vizyonumuzun sahada güçlü bir karşılık bulması olarak görüyorum.

Wellcare'in son yıllardaki büyüme performansını hangi stratejik adımlar şekillendirdi? Türkiye takviye edici gıda pazarındaki konumunuzu nasıl tanımlarsınız?

Wellcare'in büyümesini şekillendiren en önemli unsur, tüketici sağlığı alanına uzun vadeli ve stratejik bir alan olarak yaklaşmamız oldu. Başından itibaren ürünlerimizi; gerçek ihtiyaçlara yanıt verecek şekilde, doğru içerik, doğru form, güçlü kalite standartları ve kullanıcı deneyimini gözetten bir yaklaşımla geliştirerek üretiyoruz. İLKO İlaç'ın Ar-Ge ve üretim gücü de bu

yapının temelini oluşturdu.

Bunun yanında inovatif ürünlerden oluşan portföyümüzü istikrarlı biçimde genişletmemiz, eczane kanalındaki varlığımızı güçlendirmemiz, hekim ve eczacı ile iletişimimize yatırım yapmamız, merkez ile sahadaki organizasyonumuzu büyütmemiz, ürünlerimizi doğru iletişim modelleriyle desteklememizle birlikte sağlık profesyonelleri ve tüketicilerin markamızı tercih etmesi de büyüme performansımızda belirleyici oldu. Farklı kategorilerde gelişirken her bir ürünün kendi alanında fark yaratmasına dikkat ettik. Bu yaklaşım satış performansımıza da güçlü biçimde yansdı. Geçmiş yıllarda net satışlarda önemli artışlar yakaladık; ürün gamımızın büyümesine paralel olarak saha organizasyonumuzu da güçlendirdik. Türkiye takviye edici gıda pazarındaki konumumuzu ise; bilimsel temelli, inovatif, ilaç hassasiyetiyle geliştirilen ürünleriyle ayrılan, eczacı kanalında güçlü karşılık bulan ve istikrarlı biçimde büyüyen yerli bir marka olarak tanımlayabilirim. Rekabetin her geçen yıl arttığı bir pazarda, bizim için asıl fark yaratan unsurun güvenilir içerik, üretim kalitesi ve sağlık profesyonelleriyle kurduğumuz güçlü bağ olduğunu düşünüyorum.

Tüm bunların sonucu olarak Wellcare; 2025'te net ciroda %72, kutuda %23 büyüyerek OTC pazarının 15 puan üzerinde performans gösterdi.

Wellcare ürün portföyünde neler var?

Wellcare'in ürün portföyü oldukça geniş ve farklı ihtiyaç alanlarını kapsayacak şekilde yapılandırılmış durumda. Temel amacımız tüketicilere; ilaç üretim hassasiyetiyle ve bilimsel bakış açısıyla geliştirilmiş, inovatif sağlık ürünleri sunmak. Şu anda Vitamin ve Mineraller, Omega 3, Saç, cilt ve tırnak sağlığı, Burun sağlığı (Sinomarin), Özel Takviyeler, Sindirim sağlığı, Probiyotikler (Provim), Bitkisel ekstreler içeren



Mustafa Cem Öncel
İlko İlaç Yönetim Kurulu Üyesi

Mustafa Cem Öncel'i kısaca tanıyabilir miyiz?

Özellikle son yıllarda üstlendiğiniz görevler ve odaklandığınız alanları da içeren güncel bir biyografinizi paylaşır mısınız?

2014 yılından beri İLKO ilaç çatısı altında 3. kuşak olarak farklı operasyonel alanlarda görev almaktayım. Wellcare markasının kuruluşunda ve kuruluş sonrası satış ve pazarlama, iş geliştirme gibi faaliyetlerinde sürdürdüğüm liderlik görevlerime ek olarak İLKO ilaç bünyesindeki Yönetim Kurulu Üyesi sorumluluğumda da; şirketimizin hem OTC hem Beşeri Ürünler pazarlarında yenilikçi ve yüksek katma değerli portföy, güçlü organizasyonel yapı, sürdürülebilir büyüme odaklı çalışmaların hayata geçmesinde ve uluslararası büyüme vizyonu doğrultusunda yürütülen projelerde ekip arkadaşlarımla birlikte çalışmaktayım.

takviye edici gıdalar ve kadın doğum olmak üzere farklı kategorilerde tamamlayıcı tedavi ve reçeteli ürünlerden oluşan 60'ın üzerinde formda geniş ürün gamımızı hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarlarda sağlık profesyonelleri ve tüketiciler ile buluşturuyoruz. Her bir ürünümüz; bilimsel çalışmalara dayalı, etkin dozu doğru belirlenmiş, yenilikçi formülasyonlarla tüketicilere sunuluyor.



Vitamin ve Mineraller çatısı altında kategori yaratıcısı da olduğumuz sprey formda ve koruyucu, katkı maddesi, şeker, tatlandırıcı içermeyen, Vitamin D3 [400 IU-600 IU-1000 IU] Vitamin D3 Intense ile Vitamin D3+K2 ürünlerimiz yer alıyor.



Magnezyum+Vitamin B6, Vitamin B12 [500 mcg-1000 mcg], Vitamin C+Selenyum efervesan tablet, Lipozomal Vitamin C, Vitamin C + Çinko çiğneme tableti ile Mikroenkapsüle Demir içeren Kidsfer ürünlerimiz de yine Vitamin ve Mineraller kategorisi altında bulunuyor.

Sindirim sağlığı portföyümüzdeki Gaspas Plus; gaz birikimine bağlı şişkinlik, kramp, ağrı gibi sindirim sistemi sorunlarına 15 dakikada etki başlangıcı olan Türkiye'deki ilk ve tek formülasyona sahip

ürünümüz. Kronik ve akut kabızlık problemlerine ise Constipass ile çözüm sunmaktayız.



Probiyotik kategorisinde üç ürünümüz yer alıyor:

-Provim Shape, etkinliği kanıtlanmış B420 suşu içeriyor.
-Provim Daily tek kapsülde 5 milyar probiyotik mikroorganizma, B kompleks vitaminler, C vitamini ve Çinko kombinasyonu ile güçlü bir içeriğe sahip.
-Provim Kids damla ise 2-10 yaş grubu çocuklara yönelik ürünümüz. Provim Kids damla içeriğindeki probiyotik mikroorganizmalar Probiotal S.p.A'nın patentli mikroenkapsülasyon teknolojisi ile üretilmekte. Bitkisel takviyeler kategorimizde Wellcare Immune Şurup, Wellcare Immune Efervesan Tablet ile Wellcare Expera Şurup ürünleri bulunuyor.
Burun Sağlığı kategorimiz ise Sinomarin ürünlerinden oluşuyor. Yüzde 100 Hipertonik Deniz suyu çözeltisi içerikli, etkinliği klinik olarak kanıtlanmış, burun temizliği yanı sıra tıkalı burnu açma özelliğine sahip Sinomarin, benzersiz formülü ile yenidoğandan itibaren her yaş grubuna hitap ediyor.
Çocuklar için likit, yetişkinler içinse kapsül formlarda sunduğumuz Wellcare Omega 3 ürünlerimiz; triglise-



rid formda ve yüksek Omega 3 içeriyor. Farklı doğal aromalarla formüle edilen Wellcare Omega 3 Şuruplar üstün lezzet ödülüne sahip iken kapsül formların içerisinde doğal antioksidan özelliği ile bilinen Biberiye ekstresi bulunuyor.

Özel Takviyeler kategorimizde ise Wellcare Flexible, Wellcare Coenzyme Q10, Wellcare Quercetin, Wellcare Çinko Pikolinat ürünlerimiz yer alıyor.

Türkiye'de ilk ve tek Silisyum içeren Kolajen takviyeleri markamız Wellcare Collagen Beauty Boost serisi ise Toz Kavanoz, Saşe, Likit ve Tablet formlardan oluşuyor.



Yeni ürünlerimizden Wellcare Bromelain Trio; bromelain, kuersetin ve krom içeren formüle sahip. Her tabletinde yer alan 750 mg bromelain, benzer ürünlerden ayrıran bir içerik yoğunluğu sunarken, kuersetin ve krom ile birlikte geliştirilen bu özel kombinasyonumuz Wellcare'in fonksiyonel içerik yaklaşımını yansıtır.



Wellcare Seramid Kompleks ise; seramid, silisyum, resveratrol, biotin, çinko, bakır ve selenyum içeriğiyle cilt, saç ve tırnak ihtiyaçlarını birlikte ele alan bütünsel bir destek sunuyor.

Lansmanını yeni yaptığımız ürünlerimizden Wellcare NeuroGo; sinir sisteminin normal işleyişini desteklemeye yönelik geliştirilen ve Sitikolin, Fosfatidilserin, Magnezyum L- Treonat, Gingko Biloba Ekstresi, Vitamin B6, Vitamin B12 bulunan içeriğiyle ve tablet formuyla dikkat çekiyor.

Bu ürünlerimizin yanı sıra yine Wellcare ekiplerimizle çalıştığımız reçeteli ürünlerin yer aldığı farklı endikasyonlarda ürün portföyümüz de bulunmaktadır.

Bu yılın başında 'Yaşamayı Sevicen' sloganlı yeni bir iletişim kampanyasına başladınız.

Kampanyadan kısaca bahseder misiniz?

2026 yılına yani 10. yılımıza 'Wellcare ile Yaşamayı Sevicen' temalı 360 derece kurguladığımız yeni iletişim kampanyamızla başladık. TV, radyo, outdoor ve dijital mecraları kullandığımız kampanyamız tüm yıl devam edecek. Türkiye'de tüketici sağlığı alanı hızla büyürken, bu büyümeyle birlikte güven, bilimsel dayanak ve doğru bilgilendirme ihtiyacı da artıyor. Wellcare ile koruyucu sağlığı insanların gündelik yaşam pratikleriyle uyumlu hale getirmeyi hedefliyoruz. Bu kampanyamızda da bu yaklaşımın altını çiziyor; sağlıklı bir hedef ya da ideal olarak değil, hayatın doğal ritminin ayrılmaz bir parçası olarak ele alıyoruz.

Eczacı kanalını Wellcare için nasıl konumlandırıyorsunuz? Eczacılarla kurduğunuz iş birliğini güçlendirmek adına ne gibi projeler yürütüyorsunuz?

Eczacı kanalını Wellcare için markamızın en güçlü ve en değerli temas alanlarından biri olarak görüyorum. Tüketici sağlığı alanında doğru ürünün doğru kullanıma ulaşmasında eczacının rolü son derece önemli. Biz de ürünlerimizin en yakın sağlık danışmanı olan eczacılar aracılığıyla tüketiciye ulaşmasını çok önemsiyoruz. Çünkü bu alanda doğru yönlendirme, ürünün

uygun koşullarda sunulması ve bilinçli kullanım büyük önem taşıyor.

Wellcare'in gelişim sürecinde eczacılarımızla kurduğumuz güçlü bağın markamıza çok önemli katkı sunduğunu düşünüyorum. Eczacılarımızın ürünlerimize olan güveni ve ürünlerimizi sahiplenmesi, bilinirlik ve tercih edilirlilik açısından bizim için çok kıymetli oldu. Bu iş birliğini güçlendirmek adına saha ekiplerimiz vasıtasıyla düzenli temas kuruyor, ürün eğitimleri gerçekleştiriyor, yeni lansman dönemlerinde eczacı kanalını öncelikli paydaşlarımız arasında konumlandırıyor ve hem dijital hem yüz yüze tanıtım faaliyetleri yürütüyoruz.

Ben kıymetli eczacılarımızı, tüketici sağlığı alanında yalnızca ürün öneren değil, aynı zamanda doğru kullanım konusunda yol gösteren çok önemli sağlık profesyonelleri olarak görüyorum. Bu nedenle iletişimimizi de sadece ticari bir ilişki olarak değil, uzun soluklu bir iş ortaklığı anlayışıyla kuruyoruz.

Wellcare'in ihracat faaliyetleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

Wellcare markasıyla ihracat faaliyetlerimizi istikrarlı şekilde sürdürüyoruz. Başta komşu ülkeler olmak üzere Balkanlar, Afrika ve Uzakdoğu pazarlarında ürünlerimizle yer alıyoruz. Son yıllarda bu alanda belirgin bir ivme yakaladığımızı söyleyebilirim. İhracatı bizim için yalnızca satış hacmi olarak değil, markamızın uluslararası alanda temsil edilmesi ve Türkiye'nin üretim gücünün görünür kılınması açısından değerlendiriyoruz.

İLKO İlaç Üretim Tesislerimizin gıda takviyeleri özelinde FDA kaydını tamamlamasıyla sertifikasyon sürecimizi başarıyla sonuçlandırdık. Bu gelişme, ABD ve küresel pazarlarda ihracat faaliyetlerimizin önünü açan stratejik bir adım oldu. Bu yıl itibarıyla ihracat alanında çok daha hızlı bir ivme yakalayacağımızı öngörüyorum.

Önümüzdeki dönemde hedefimiz, Wellcare'i daha fazla pazarda konumlandırmak ve bu alandaki büyümeyi sürdürülebilir bir şekilde devam ettirmek. Burada da yine aynı prensiple ilerliyoruz: Güvenilir ürün, güçlü içerik ve doğru konumlandırma.

Yönetim kurulu perspektifinden baktığınızda, İlko İlaç ve Wellcare için önümüzdeki dönemin yol haritasında hangi başlıklar öne çıkıyor? Yeni ürün, ihracat ve yatırım planlarınıza dair ipuçları paylaşabilir misiniz?

Öncelikle şirket yapımız hakkında kısa bilgi vermek isterim. İLKO İlaç olarak; reçeteli ilaç, biyoteknoloji, high potent non steril ürünler ile tüketici sağlığı alanlarında faaliyet gösteriyoruz. Katma değerli ve yenilikçi

ürünlere odaklanıyoruz. Biyoteknolojik ilaç geliştirme çalışmalarını İLKOGEN firması, high potent ürünlerin üretim faaliyetlerini İLKOPOL firması ve tüketici sağlığı alanındaki faaliyetlerimizi ise WELLCARE markası ile yürütmekteyiz.

İki ayrı Ar-Ge Merkezimiz var. Bir yandan ileri teknolojiye dayalı katma değerli küçük molekülü jenerikler ürünlerden gıda takviyelerine kadar geniş bir portföy geliştiriyor, diğer yandan biyoteknolojik ürünler üzerinde çalışıyoruz. Ar-Ge'ye en çok yatırım yapan ve en çok patent sayısına sahip Türk ilaç firmalarından biriyiz. Bugüne kadar yaptığımız Ar-Ge yatırımları 54 milyon Euro'yu aşmış durumda. Ar-Ge'ye altyapı ve teknoloji yatırımı yapmanın bizleri orta ve uzun vadede daha güçlü kılacağına inanmaktayız. Bu sebeple 5 yıllık stratejilerimize sadık kalarak yol haritamızı oluşturuyoruz.

Bugün geldiğimiz noktada İLKO; kardiyoloji, diyabet, merkezi sinir sistemi, onkoloji, akut ürünler, enfeksiyon ve nadir hastalıklar gibi farklı tedavi alanlarında ürün geliştiren; aynı zamanda biyoteknoloji ve tüketici sağlığı alanlarında da yatırımlarını sürdüren entegre bir sağlık şirketi konumunda. Güçlü üretim altyapımız, ileri teknolojiye dayalı Ar-Ge merkezlerimiz ve uluslararası iş birliklerimizle sektörde sürdürülebilir bir büyüme modeli benimsiyoruz.

Özellikle belirtmek isterim ki İLKO ilaç olarak sektördeki geleneksel kalıpların dışına çıkan cesur stratejilerimizle kendi yolumuzu çiziyoruz. Bilimin rehberliğinde ve orta ve uzun vadeli hedeflerimiz doğrultusunda global ölçekte daha güçlü bir Türk ilaç şirketi yaratmak için çalışıyoruz.

Önümüzdeki dönemde hem İLKO ilaç hem de Wellcare için üç temel başlığın öne çıktığını söyleyebilirim: Ar-Ge odaklı büyüme yani yüksek katma değerli ve yenilikçi ürün odaklı ilerleme, yüksek teknoloji altyapılı üretim gücü ve geniş ihracat ağı ile globalleşme. Wellcare tarafında ise hem bilimsel tabanda koruyucu ve tedaviye destek ürünlerle sağlığın her alanında tıba hizmet etmek hem de sağladığımız iletişim kampanyaları ile tüketiciye doğru ürünü ulaştırma misyonuyla çalışıyoruz.

OTC pazarında kısa sürede ilk 10 markadan biri olarak sahiplendiğimiz konumu orta vadede ilk 3 firma arasında yer alarak pekiştirmek amacıyla yeni lansmanlarımıza hız verdik. Bu alanda Seramid Kompleks, Bromelain Trio, bilişsel fonksiyonları destekleyen Neurogo markalı ürün ailesi lansmanlarını gerçekleştirdik. Yılın ikinci yarısında yine büyük pazarlarda en az 6 ürün lansmanı daha yaparak bu yılki ciro hedefimizi realize edeceğimize inanıyorum.



Wellcare ile
"Yaşamayı
Sevdiğin"

İHTİYACIN OLAN WELLCARE™ SERAMİD KOMPLEKS!

Çinko, biotin ve selenyum ile saç, cilt ve tırnak sağlığına destek*



*TİTCK Gıda ve Takviye Edici Gıdalarda Sağlık Beyanı Kullanımı Hakkında Yönetmelik

- ✓ Şekersiz.
- ✓ Gluten içermez.
- ✓ Koruyucu içermez.
- ✓ Tatlandırıcı içermez.
- ✓ Veganlar için uygundur.

Wellcare™

Sağlıkla yaşama sanatı

wellcaretr

AFYON'A ÇAĞDAŞ ODA BİNASI

Afyonkarahisar Eczacı Odası, değişime uyum sağlayacak şekilde çok yönlü kullanım alanlarından oluşan yeni çağdaş binasının açılışını nisan ayında gerçekleştirdi. Afyonkarahisar Eczacı Odası yeni hizmet binasının açılışında mesleğin ve sektörün ileri gelenleri hazır bulundu.

Afyonkarahisar Eczacı Odası yeni hizmet binasını, Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. M. İrfan Demirci, Merkez Heyeti, Denetleme Kurulu ve Yüksek Haysiyet Divanı üyeleri, 44. Dönem Başkanı Ecz. Arman Üney, saymanı ve Merkez Heyeti üyeleri, 38 bölge eczacı odasından gelen başkan ve yöneticiler, Selçuk Ecza Deposu A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı M. Sonay Gürgen, Bursa Eczacılar Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Recep Görmez ile il protokolünden Afyonkarahisar İl Sağlık Müdürü Dr. Hakkı Öztürk, Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İbrahim Keleş, Eczacılık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Cengiz Sarıkökçü, Afyonkarahisar Belediye Başkanı Av. Burcu Köksal ve diğer davetlilerin geniş katılımıyla düzenlenen törenle açtık.

Katılımcıların gösterdiği teveccüh karşısında, başta ben olmak üzere yönetim ve denetleme kurulundaki meslektaşlarımızın oldukça duygulandıklarını ifade etmek isterim. Tüm katılımcılara bu satırlar aracılığıyla bir kez daha teşekkür ediyorum.

Açılıшта yaptığım konuşmada binamızla ilgili düşüncelerimi paylaşmıştım. Şüphesiz burada da değineceğim; ancak bu satırlara hislerimi de aktarmak istiyorum. Binamıza yerleştiğimiz ilk günden itibaren, her baktığımda hissettiğim ilk duygu huzur oldu.

Bu huzurun kaynağı, belki de her köşesi ve her merdiven basamağı için saatler süren, ince fikirlerin konuşulduğu toplantılar yapmış olmamızdır. Bizler ömrümüzden, zihnimizden ve gönlümüzden kattık. Her emeğin muhakkak bir hikâyesi vardır; sanırım bu huzurun gerçek sebebi, anlatılacak birçok anısı olan ve gelecek kuşakların da güzel anılar biriktirmesine imkân tanıyacak bir yuva inşa etmiş olmamızdır.

Yönetim kurulu olarak mevcutta kendimize ait bir yerimiz olmasına rağmen yeni bir inşaata başlamamızın önemli nedenleri vardı. Öncelikle bir deprem şehrinde yaşıyor olmamız ve son yıkıcı örneğini 6 Şubat 2023'te yaşadığımız afetten edindiğimiz çıkarımlar sonucunda, son deprem yönetmeliğine uygun bir yapının gerekli olduğuna karar verdik.

Her detayını doğal afetleri göz önünde bulundurarak değerlendirdik. Gururla ifade ediyorum ki binamız; depreme dayanıklı,



doğal afetlerde koordinasyon merkezi olarak kullanılabilecek ve 7/24 esasına göre çalışacak şekilde tasarlanmıştır. Bahçesi ve toplantı salonları, afet anlarında toplanma ve barınma amacıyla kullanılabilecek şekilde planlanmıştır.

Modüler olarak tasarladığımız ve değişime uyum sağlayacak şekilde çok yönlü kullanım alanları oluşturduğumuz binamızın temelini 2024 yılı Mart ayında attık. Meslek içi dayanışmayı artırmak ve eczacının mesleki gelişimine katkı

sağlamak amacıyla daha konforlu ve ulaşılabilir imkânlar sunmayı hedefledik.

Sürecin sonunda Afyonkarahisar'a; eczacılık mesleğinin modern yüzüne yakışan, şehir merkezinden ve çevre yolundan kolayca ulaşılabilen, otopark sorunu olmayan önemli bir değer kazandırdık. Eğitim ve toplantılar için 150 ve 70'er kişilik iki bağımsız salonun yanı sıra, 200 kişilik açık alan kapasitesine sahip Eczacılar Parkımızla birlikte geleceği de planladığımızı vurgulamak isterim.

Bizler; Kocatepe'den yakılan bağımsızlık ateşinin ışığında, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'e ve bağrından çıktığımız Afyon halkına yönünü dönmüş bir hizmet binası inşa ettik. Bu yapının hayata geçmesine katkı sunan herkese şükranlarımı sunuyorum.

Bu satırları okuyan tüm meslektaşlarıma, yolu bu şehirden geçen herkese artık yeni bir evlerinin, bir mola yerlerinin olduğunu belirtmek isterim. Cumhuriyetin kazanıldığı topraklardan saygı ve sevgilerimle.



Canephron® Uno

İdrar yolu enfeksiyonunda kontrol sende!



PROVEN BY SCIENCE.
RECOMMENDED BY WOMEN.¹

Referans: 1. 16 Temmuz 2018- 26 Temmuz 2018 tarihleri arasında YouGov Almanya panelinde tarafsız olarak 124 hasta ile gerçekleştirilen hasta etkinlik araştırması resmi sonuçları.

ECZACILIKTA DEPRESYON YOK MÜCADELE VAR

Bilimsel eczacılığın 187. yılı kutlanırken, eczacılık mesleği bir yandan köklü geçmişini anıyor, diğer yandan geleceğine dair ciddi soruları tartışıyor. Kontrolsüz açılan fakülteler, işsiz genç eczacılar, sağlık dönüşüm politikaları, dijitalleşme ve mesleğin toplumsal algısındaki değişim... Samsun Eczacı Odası Başkanı Ecz. Onur Ferhat Karacan, hem mesleğin bugünkü sorunlarını hem de geleceğe dair kaygılarını Eczacı Dergisi'ne değerlendirdi.

Karacan'a göre 14 Mayıs yalnızca bir kutlama günü değil; aynı zamanda eczacılığın nasıl bir yola sürüklendiğinin de sorgulanması gereken önemli bir eşik.

Mesleğin bugün geldiği noktaya bakınca 14 Mayıs sizde hangi duyguyu uyandırıyor?

14 Mayıs kesinlikle kutlanmalı. Çünkü bu tarih, eczacılığın alaylı sistemden akademik sisteme geçtiği gün. 1839'da artık bu bilginin ders olarak verilmesine karar veriliyor. Bu çok önemli bir kırılma noktası. Elbette bugün sorunlarımız var. Kontrolsüz açılan fakülteler, işsiz eczacılar, akademik yetersizlikler... Ama bu, mesleğin geçmişine sırtımızı döneceğimiz anlamına gelmez. İnsan bazen düşer ama ayağa kalkar. Biz de eczacılık adına depresyona girmeyeceğiz. Güzel günleri anacağız, daha güzel günleri de birlikte kuracağız. Bu yıl ayrıca Samsun Eczacı Odası'nın kuruluşunun 70. yılı. Türk Eczacıları Birliği'ni kuran 8 odadan biri olmak bizim için ayrıca büyük bir gurur.

"Pandemide de depremde de en yakın sağlık noktası eczacıydı"

Eczacılığın toplumsal algısında son yıllarda nasıl bir değişim gözlemliyorsunuz?

Eskiden eczacı sağlık hizmetinin daha çok içindeydi. İnsanlar tansiyon ölçtürürdü, danışır, iğne yaptırırdı. Şimdi ise eczacı biraz daha raftan ilaç veren kişi gibi algılanıyor.

Ama bu sadece eczacılığa özgü bir değişim değil. Hayatın her alanında benzer dönüşümler yaşanıyor. Komşuluk da değişti, eğitim de değişti, sağlık da değişti.

Yine de pandemi ve deprem dönemlerinde toplum şunu gördü: En ulaşılabilir sağlık danışmanı hâlâ eczacı.

Samsun özelinde eczacıların bugün karşı karşıya olduğu en acil sorunlar nelerdir?

Sorunun kaynağı çok net: plansız fakülte artışı. 2011 yılında Sağlık Bakanlığı'nın hazırladığı Vizyon 2023 raporunda ihtiyaçtan fazla eczacı yetiştirileceği açıkça yazılıyordu. O zaman 21 fakülte vardı. Bugün sayı çok daha fazla.

Şu an yaklaşık 55 bin eczacı var. Yaklaşık 10 bine yakın işsiz eczacıdan söz ediyoruz. Yardımcı eczacılık sistemi bile tıkanmaya başladı.

Akademik altyapısı olmayan fakülteler açılmamalıydı. Eczacılık dört duvardan oluşan bir eğitim değildir. Laboratuvarı, akademisyeni, altyapısı olması gerekir. Samsun özelinde de istihdam en büyük sorunlardan biri. Özellikle İlkadım ilçesinde nüfusa göre çok fazla eczane var. Bu da ekonomik sürdürülebilirliği etkiliyor. Diğer önemli sorun kamuda yeterli eczacı





istihdam edilmemesi. Şehir hastaneleri açılıyor ama yeterli sayıda eczacı alımı yapılmıyor. Bir diğer problem ise genç eczacıların gelecek kaygısı. Yardımcı eczacılık yapacak yer bulmak bile zorlaşmaya başladı.

Peki çözüm ne?

Eczacıyı yalnızca eczanede düşünmemek lazım. Adli eczacılık, klinik eczacılık, sanayi, spor kulüpleri gibi alanlarda da eczacılar aktif rol almalı.



Avrupa'da ve Amerika'da doktorla eczacı birlikte çalışıyor. Biz hâlâ eczacıyı sadece eczane içinde tanımlıyoruz.

Türk Eczacıları Birliği'nde yaşanan yönetim değişimini nasıl değerlendiriyorsunuz? Yeni Merkez Heyeti'nden beklentileriniz neler?

Bu iş gönüllülük işi. İnsanlar ailesinden, işinden, hayatından fedakârlık ederek görev yapıyor. Bunu görmek lazım. Yeni yönetimle iletişimimizin iyi olduğunu söyleyebilirim ama daha güçlü bir işişare mekanizmasına ihtiyaç var. Odalarla daha

fazla bilgi paylaşımı yapılmalı. Geçmişteki tecrübelerden faydalanmak gerekiyor. Çünkü bu örgüt bir günde kurulmadı; 70 yıllık bir birikim var.

İçinde yer aldığınız Birlikte Gelecek Platformu hangi ihtiyaçtan doğdu?

Bizim derdimiz yıkıcı muhalefet değil. Tartışan, fikir üreten bir yapı oluşturmak. Fikirler tartıştıkça gelişir. Eğer konuşmazsanız, hiçbir şey söylemezseniz, olduğunuz yerde kalırsınız. Mesleğin geleceğini ortak akılla kurmak zorundayız.

Dijitalleşme, e-ticaret ve sağıkta dönüşüm sizce eczaneler için bir tehdit mi, yoksa fırsat mı? Samsun'da bu dönüşüme ne kadar hazırlıklıyız?

Önce sağık okuryazarlığını konuşmamız lazım. Bugün insanlar internette okuyup kendi kendine teşhis koyuyor, bilinçsiz takviye kullanıyor. Bu çok tehlikeli. Dijitalleşme olabilir ama kontrolsüz olmamalı. Sağıkta her şey tamamen ticari mantıkla ilerleyemez. En güvenli model hâlâ eczacı ve eczane ilişkisidir.

20 yılı aşkın süredir eczacılık yapıyor, 15 yıldır da oda başkanlığı yürütüyorsunuz. Bu deneyimle genç eczacılara nasıl bir yol haritası sunmak istersiniz?

Bir arada olsunlar. Bugünün en büyük problemi yalnızlaşma. Sosyal medya bilgi kirliliği yaratıyor. Her söylenene inanmasınlar. Geçmişte bu mesleğin hangi mücadelelerle bugünlere geldiğini öğrensinler. Çünkü bu mücadele hiç bitmeyecek. Biz marketlerde ilaç satışı tartışmalarını yaşadık, meydanlara çıktık, eczane kapatma eylemleri yaptık. Şimdi nöbet sırası gençlerde.

Son olarak; meslektaşlarınıza 14 Mayıs mesajınız nedir?

Dünya çok hızlı değişiyor. Bu değişime ancak birlikte durarak ayak uydurabiliriz. Genç, yaşlı fark etmez; eczacılar aynı masada buluşmalı. Çünkü eczacılık yalnızca ilaç vermek değil, topluma karşı sorumluluk taşımaktır. Eczacılık geçmişine sahip çıktığı sürece geleceğini de kuracaktır.





Süleyman ÖZAKIN, Ph.D
Genveon İlaç ARGE Departmanı
ozakinsuleyman@gmail.com

Mikrobiyal Ekoloji ve İlaç Öncülü Bileşiklerin Biyokimyasal Evrimi

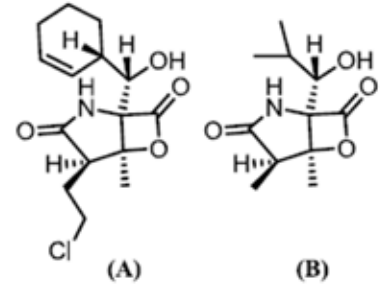
Pharmaturkey dergisi 2020 Temmuz/Ağustos sayısında yayınlanan 'Toprak Kokusundan Yeni İlaç Keşfine' başlıklı derleme 'Galileo, doğanın matematiğin dili ile yazılmış bir kitap olduğunu' ifade eder. Bu ifadeden yola çıkarak, kitabın derinliklerindeki en özel konulardan birinin *Streptomyces*'lar olduğunu ifade edebiliriz. Belki bu bağlamda sorulması gereken en kritik sorulardan biri, mikroorganizmaların bu tarz ilaç öncülü bileşiklerini neden ve hangi durumda sentezledikleridir? Bu ise başlı başına bir başka yazı konusu niteliğindedir' paragrafı ile tamamlanmıştır. Bu yazıda mikroorganizmaların ilaç öncülü bileşiklerini neden ve hangi koşullarda sentezledikleri üzerine yoğunlaşılacaktır. Mikroorganizmalar toprak, okyanus, sıcak su kaynakları, bataklıklar, çöller, volkanlar, mağaralar gibi çeşitli ekolojik ortamlarda yaşamaktadırlar. Bunun yanı sıra mantarlar, bitkiler, hayvanlar ve insanlar ile karmaşık biyolojik etkileşimler yoluyla birlikte varlıklarını sürdürebilmektedirler. Özellikle habitatlarındaki tuz konsantrasyonu, pH, nem, sıcaklık gibi abiyotik faktörler farklı ekolojik ortamlardaki dağılımlarını etkileyen en önemli etkenlerdendir. Mikroorganizmalar bulunmuş oldukları ortamlarda birbiri ile etkil-

bileşiklerin keşfi için, uzun yıllardır yürüttüğü çalışmalar, endemik bitki kök bölgesi, pasifik okyanusu farklı tropik sedimenterlerden veya mağara gibi ekstrem habitatlardan izole edilen mikroorganizmaların sentezledikleri sekonder metabolitlerin genetik ve kimyasal yöntem temelli metagenomik tarama stratejisi üzerine yoğunlaşmaktadır. Elde edilen bulgular, sentezlenen bileşiklerin kimyasal yapısının, mikroorganizmanın yaşamış olduğu habitat ile doğrudan ilişkili olduğunu açık şekilde göstermektedir. Örneğin endemik bitki kök bölgesi *Streptomyces* izolatları gramicidin ve tetrangomycin gibi antifungal/antibakteriyel etkili bileşiklerle konak endemik bitkinin farklı patojenlere karşı korunmasına katkı sağlamaktadır. Toprakta kökenli *Streptomyces* cinsi üyeleri tarafından yaygın şekilde ürettiği tespit edilen siderofor grubu sekonder metabolitler ise kritik iz elementlerden demirin şelatlanmasında rol oynamaktadır. Demir iyonu stresi durumunda siderofor (desferri-oxamine) sentezleyebilme potansiyeline sahip mikroorganizmalar, aynı ekolojik ortamda birlikte bulunduğu diğer mikroorganizmalara göre besine erişim açısından belirgin bir avantaj sağlamaktadır. Bu adaptif durum farmakolojik açıdan ise, sideroforların hücre zarında iyon kanalı oluşturma etkisi ile antimikrobiyal ajan olarak kullanıma olanak sağlamaktadır.

Tetrangomycin, *Streptomyces* cinsi üyeleri tarafından sentezlenen, antibakteriyel aktiviteye sahip önemli bir biyoaktif sekonder metabolittir. Ayrıca bu bileşiğin sekonder metabolizma açısından farklı bileşiklerin sentezi için öncül olduğu da gösterilmiştir. Metisilin dirençli hastane patojeni *Staphylococcus aureus* (MRSA) üzerinde yapılan çalışmalarda, patojenin, CrtM enzimi aracılığı ile sentezlediği antioksidan özellikteki staphyloxanthin metaboliti sayesinde oksidatif strese karşı direnç geliştirdiği bilinmektedir. Tetrangomycin'in ise staphyloxanthin biyosentez yolagındaki CrtM enzimini inhibe edebileceği tespit edilmiştir. Bu nedenle MRSA patojenin, tetrangomycin etkisi ile canlılığını kaybetmesine ve dirençsiz hale gelmesine neden olabilmektedir. Bu da, canlılık mücadelesi veren iki farklı mikrobiyal türün bulunmuş oldukları ortama en iyi şekilde adaptasyon sağlamları için geliştirdikleri biyokimyasal mekanizmaya oldukça güzel bir örnektir.

Sekonder metabolitlerin, sentezledikleri konsantrasyona bağlı olarak farklı biyolojik etkiye neden olduğu bilinmektedir. Yüksek konsantrasyonlarda antimikrobiyal etki gözlenirken, düşük konsantrasyonlarda hücreler haberleşme veya sekonder metabolit gen aktivasyonu ile ilişkili olabilmektedir. Öte yandan Karayipler, Fiji, Hawaii, Guam, Bahama, Meksika körfezi gibi tropik okyanus sedimenterlerinden izole edilen ve zorunlu olarak deniz suyuyla bağımlı *Salinispora* türlerince sentezlenen sekonder metabolitler, kimyasal yapı ve biyolojik aktive potansi açısından toprak orijinlilerden belirgin şekilde farklılık göstermektedir. Örneğin şuan Faz III aşamasında olan ve beyin tümör tedavisinde kullanılan salinosparamide A (Marizomib) yapısında klor grubu içerir. Nobel ödüllü bilim insanı Satoshi Omura tarafından 1990 yıllarda topraktan izole edilen omuralide, salinosparamide A ile benzer kimyasal yapı ve biyolojik aktiviteye sahip olmasına rağmen en önemli farklılığı klor grubu içermemesidir. Bu iki molekül biyolojik aktive açısından karşılaştırıldığında, salinosparamide A'nın, omuralide göre 500 kat daha fazla güçlü aktiviteye sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu tarz bir güçlü aktivite farkının salinosparamide A'nın klor grubuna sahip olması ile ilişkilendirilmektedir. Okyanus sedimenterinde yaşayan mikroorganizmaların, osmotik dengeyi sağlamak amacıyla sekonder metabolitlerine klor gibi halojen fonksiyonel gruplar eklemesi ekstrem çevre koşullarına uyumun önemli bir moleküler mekanizmasını temsil etmektedir.

Ortama yönelik geliştirilen bu adaptasyonel mekanizma sentezlenen sekonder metabolitin çok düşük konsantrasyonlarda yüksek inhibisyona neden olmasına yol açmaktadır. Özellikle son yıllarda yeni ilaç öncülü bileşiklerin okyanus veya deniz orijinli olmasının temel nedeni de bundan kaynaklanmaktadır.



Şekil 1.1. Salinosporamide A (A) ve Omuralide'in (B) molekül yapıları

Mikroorganizmaların türe özgü sekonder metabolit sentezlemeleri evrimsel ekoloji açısından dikkat çekici bir durumdur. Sekonder metabolit biyosentez gen kümelerinin türe özgü evrimleşmiş olması, ortamın tuz konsantrasyonu, basınç, sıcaklık, ışık veya türler arası etkileşimler gibi abiyotik ve biyotik (agonistik, antagonistik, sinerjistik veya simbiyotik) etkenler ile yakından ilgilidir. Bu duruma en iyi örnek türe özgü salinosporamide A üreticisi *S. tropica* türünün, Bahama adaları gibi dar bir ekolojik alanda yayılım göstermesidir. Sekonder metabolit araştırmalarında biyoinformatik temelli çeşitli mikroorganizma genomlarının taranması, yeni bileşiklerin keşfi ve bu mikroorganizmaların genetiksel potansiyellerinin belirlenmesinde oldukça önemlidir. Genom analizleri, *Streptomyces* türlerinin biyoaktif metabolit sentezleme potansiyelinin, kültür ortamında tespit edilen bileşik sayısına göre çok daha fazla olduğu göstermektedir. Bunun en temel nedeni, birçok mikrobiyal sekonder metabolit biyosentez gen kümesinin yalnızca belirli çevresel koşullarda aktive olmasıdır. Mikrobiyal sekonder metabolit biyosentez gen kümelerinin aktivasyon ve inhibisyon mekanizmaları (kriptik genler), Jim Sanborn'un ünlü Kryptos heykelindeki sırlar gibi henüz tam olarak aydınlatılamamış bir gizemdir.

Sonuç olarak mikroorganizmaların, sekonder metabolit üretimi çevresel stres, rekabet ve adaptasyon süreçlerinin bir sonucu ortaya çıkan biyokimyasal evrimin bir yansımasıdır. Bu metabolitler hem üretici mikroorganizmalara ekolojik avantaj sağlamakta hem de farklı biyolojik aktivitelere sahip ilaç öncülü bileşiklerin keşfine dolayısıyla farmakolojik endüstride kullanımına imkan sağlamaktadır.

Refereanslar

- 1) S Özakin, A Sen, E Ince. Tetrangomycin from *Streptomyces stramineus* CAH29 and its antimicrobial and cytotoxic activities *Journal of Biotechnology* 280, S27-S28, 2018.
- 2) S Özakin, E Ince. Genome and metabolome mining of marine obligate *Salinispora* strains to discover new natural products *Turkish Journal of Biology* 43 (1), 28-36, 2019.
- 3) E Kum, E Ince. Metabolomics approach to explore bioactive natural products derived from plant-root-associated *Streptomyces* Applied Biochemistry and Biotechnology. 196(10):7293-7306, 2024.
- 4) www.simurghbioscience.com

şim halindedirler. Bu etkileşimler agonistik, antagonistik, sinerjistik veya simbiyotik nitelikte olabilmektedir. Yaşam alanlarındaki besin kırsı gibi çeşitli çevresel stres koşullarında tüm canlılarda olduğu gibi mikroorganizmalarda da tür içi veya türler arasında canlılığın devamı için rekabet kaçınılmaz hale gelmektedir. Bu rekabet ortamında canlılığını devam ettirebilen mikroorganizmalar bulundukları yaşam alanına en iyi şekilde adapte olabilenlerdir. Mikroorganizmalar habitatlarında izole halde değil de, birbiri ile etkileşim içinde oldukları koloniler halinde yaşamaktadırlar. Bu durumda mikroorganizmaların kendi savunma sistemlerini oluşturmalarına neden olmaktadır. Mikrobiyal habitatın üyeleri tüm bu sorunların üstesinden gelebilmek için savunma, adaptasyon, morfogenez, farklılaşma, haberleşme vb. durumlarında sekonder metabolitler sentezlemektedirler. Bu noktada kritik soru ortaya çıkmaktadır: Mikroorganizmaların bulundukları yaşam ortamına maksimum uyum sağlayabilmek amacıyla ürettikleri bu sekonder metabolitler nasıl oluyor da ilaç öncülü bileşikler olabile potansiyeline sahip olabilmektedir? Bu soruya yanıt arayan bilimsel çalışmalar, farmakolojik aktiviteye sahip çok sayıda doğal molekülün keşfine öncülük etmiştir. Prof. Dr. Ebru Ince Bostancı ve araştırma grubu yeni ilaç öncülü

BIOXCIN

LABORATORIES OF DERMOCOSMETIC

SUNCARE

HIGH PROTECTION

DERMATOLOGLARIN
ÖNERDİĞİ MARKA*

GÜNEŞE
KARŞI
MAKSİMUM
KORUMA

UVB

UVA



KOLAJEN, HYALURONİK ASİT,
YEŞİL ÇAY, E VİTAMİNİ

Foto Yaşlanmaya Karşı
Yoğun Nemlendirme
Antioksidan Etki

**%100 BOTANİK AKTİFLER
TERMAL SU İÇERİR**

DERMATOLOJİK OLARAK TEST EDİLMİŞTİR. / SUYA DAYANIKLI / KOMEDOJENİK DEĞİLDİR.

* Akademiklerin 2020'deki araştırmalarında, görülen toplam 100 dermatologun Bioxcin'i önerdiklerine dair beyanlarına göre.

www.bioxcin.com.tr



bioxcinturkiye



bioxcinofficial



bioxcin





Uzm. Ecz. Sinem Güngör Bayar
telomera@hotmail.com

BİR ÖĞRETMEN OLARAK ECZANE II

Eczaneden öğrenilen hayat dersleri Vol II

-“Nasılsınız, iyi misiniz?” birçok kapıyı açar. Küçük konuşmalardan kaçan, gereksiz bulan birçok insan tanıyorum. “**Sesini duymak için aradım**”; bir bağ kurma biçimi, çok kolay, herkes yapabilir ve çok iyi geliyor. Hepimize iyi geliyor. Küçük konuşmalardan büyük işler, büyük fırsatlar, büyük arkadaşlıklar ve dostluklar doğabilir. Tek bir cümleyi esirgelediğimiz için, ödüllere mahrum kalıyoruz. İnsan, sosyal bir varlık ve diğer insanların iş birliğinden ve dostluğundan hem mutluluk hem başarı elde ediyor. Eczane işi de sosyal zekâ gerektiren bir iş. Lütfen bu küçük adımları küçümsemeyelim.

-**Bu dünyada insan sayısı kadar haklı var.** Haklılık mücadelesi çok saçma bir mücadele, başı ve sonu yok, anlayanı da yok. Kimi dinleseniz o haklı. Hatta hepimiz, tüm dünyadaki insanlar birleşelim; bir insanın neden haklı olduğunu anlamaya çalışalım; anlayamayabiliriz. Garantisi olmayan, kesinliği olmayan hatta çoğu zaman bir kazancı da olmayan bir kavram haklılık. Fazla takılmamak lazım. Psikologların ilk sorularından biri; **haklı mı olmak istiyorsun, mutlu mu?** Haklılık mücadelesi gündeminizde ise hemen çöpe atın hemen. Daha önemli şeyler var.

-**Eczanede neşeli bir insan şart.** Eczane dediğimiz işyeri doğası gereği, hasta, yaşlı ve derdi olan insanlarla haşır neşir olduğumuz bir yapı. Sabahın erken saatlerinde full enerji ve neşeye gelsek bile öğleye kadar pil tükeniyor hayırlısıyla. Eczacılık mesleği de yapısı gereği, tertip, düzen, ciddiye ve resmiyet gerektiren bir meslek. Yani eczacının hem kendi özellikleri gereği hem de maruz kaldığı enerji gereği, bir süre sonra tükenmişlik sendromu kaçınılmaz oluyor. Hayat bu kadar ciddiye ve dertlenme için çok kısa. Reçete ve ilaç konusunda çok bilgili olmasa da sadece ortamı duygusal olarak dengede tutmak için, çalışma ortamımızda neşeli insanlar olmalı. Biz ciddi, iş ciddi; bir yerden sonra çekilmez oluyor gerçekten. Neşeli insanların değerini bilelim, onlar insanlık için hazine...

-**Reddedilmek iş hayatının bir parçasıdır.** Tıpkı başarısızlığın da başarının ayrılmaz bir parçası olması gibi. İnsanlar her zaman beklediğimiz ve istediğimiz tepkileri vermeyecekler, ne kadar iyilik

yapmış olursak olalım bir yerde beğenmeyecekler, arkamızdan konuşacaklar, işler yolunda gitmeyecek, her istediğimiz olmayacak. Biraz sakin kalalım ve reddedilmenin dünyanın sonu olmadığını anlayalım.

-**Kutlama önemlidir.** Bir özel gün, bir başarı kutlanmıyorsa, yokmuş gibi oluyor. Kutlama yapmaya ihtiyacımız var, hayatın tadı için. Bir hedef tuttuğunda, bir doğum gününde, milli ve dini bayramlarda, bulduğumuz her fırsatta etrafı süsleyelim ve kutlama yapalım derim. Kutlama olan günlerde güzel giyinmek, özenmek; milli bayramlarda etrafı bayraklarla donatmak ve bir tık resmi giyinmek, rozetlerimizi yakamıza ilıştirmek, küçük kutlama ve teşekkür mesajları, gülümseyen yüzler ve çekilen fotoğraflar, enerjimizi yükseltir ve bereketi hayatımıza da yansır. Kutlama yapmak ihtiyaçtır.

-**Rekabet değil özgünlük peşinde koşalım.** Kendi değerimizi bulmak, ilmek ilmek inşa etmek, bir başkası ne yapıyor diye etrafa bakmaktan çok daha iyi ve de **kolay**. Hiç başkasına bakarken başarılı ya da mutlu olduğunuz oldu mu? Mümkün değil. Kendimden sorumluyum ve kendimi gerçekleştirmekten. Özgünlüğümü, farklılığımı, azmimi ortaya koymaktan sorumluyum. Rekabet çoğu zaman iyi gelmiyor insanlara, hele kadınlara hiç iyi gelmiyor. Yarışmak, kıyaslamak, rekabet etmek belki geçen yüzyılın başarı kodlarıydı. Artık değil. Artık içe dönüp kendimizi bulma zamanı.

-**Sağır olamıyorsanız bir kulağınızdan girsin öbüründen çıksın.** Herkesin her dediğine bakacaksak işimiz var. İnsanlar hakkımızda konuşur. İnsanlar başkaları hakkında konuşur, yalan söyler ve hikayeler uydurur. Bir deney vardı, bir grup yetişkine bir paragraf yazı okuyorlar, sonunda dinleyenlere soruyorlar, her biri başka bir şey anlamış oluyor, her biri başka bir şeyden söz ediyor. Yani insanlar kötü niyetli olmasa bile, sadece kendi filtresi ile dinlediği için başka şeyler anlıyor. “**Homo Sapiens**” kitabında **Harari**, dedikodunun insanların iş birliği kurmasında çok faydalı olduğundan bahsetmişti. Ana fikri de şu; kim iş birliğine yatkın kim değil, bunu anlamak için dedikoduyu icad etmiş insanoglu. Gelgelelim, beşer şaşar. Burada dedikoduyu savunacak değilim, inkâr da

edemem, hayatın bir gerçeği. Sadece buralara takılıp hayatı kendinize zindan etmeyin diyebilirim o kadar.

-**Eylem adamı düşünce adamından iyidir.** Harekete geçen kazanır. Nokta.

-**Sağlıklı beslenmek ve hareket etmek;** en çok da kariyerimiz için gerekli. Daha iyi düşünmek, daha iyi kararlar almak için bedeni iyi yönetmek gerek. Bedeni iyi yönetmek için de iyi beslenmek, iyi uyumak ve hareket etmek gerek. Hareket edince kafamız açılıyor resmen. Her insana hitap edebilen, herkesin yapabileceği türden bir emek ile sürdürülebilir bir denge mümkün. Ağır sporlar değil yürümek, katı diyetler değil nitelikli Akdeniz diyeti, iyi havalandırılmış serin ve karanlık bir odada deliksiz bir uyku. Sigara ve alkolden bağımsız, stresi yönetebildiğimiz bir hayat. İşte sağlıklı yaşamın beş anahtarı.

-**Zorla güzellik olmaz.** Çağırmadıysa gitmem. Son anda çağırıldıysa gitmem. Bana söylemedilerse sormam. Ulaşamıyorsam ikiden fazla aramam. Dünya ile kurduğum ilişkinin temelinde kendime saygım var, böyle rahat ediyorum. Böyle bir alt yapı yerleşince hem işte hem özel hayatta huzurlu hissediyorum.

-**Kaos her zaman olacak, dost ol.** Her gün üzülecek, stres yapacak, dert edecek bir şey çıkabilir. Bizim kontrolü çoğaltmak değil de **belirsizliğe verdiğimiz cevapların repertuarını arttırmamız gerek** sanki. Geleni geldiği gibi kabul edip, hayırlısı böyleymiş deyip, bir şekilde çözüm bulup, aradaki acı ile başa çıkıp yaşamaya devam.

-**Defter kullanmayı öğrenmek, işte bütün mesele bu.** Bir arkadaşımın hata defteri vardı eczanesinde. Daha sonra ben de hataları yazmaya başladım. Yapılan hataları sadece not almak bile, o kadar çok şey öğretti ki anlatamam. Yazmak hayatla, işle, güçle güzel bir ilişki sağlıyor. Nerde hata yaptık, ne istiyoruz, nereye gidiyoruz, nasıl olsa daha iyi olabilirdi, en ideal versiyonu nasıl tarif edebiliriz ve bunlar gibi “yazma” eylemleri katalım günümüze. Bir de ajanda kullanmak var. Eczaneye aldığımız günlük ve haftalık ajandaları kullanmayı personele öğretmekte çok zorlanıyorum. Belki istemiyorlar belki sevmiyorlar. Biliyorum telefon



ve bilgisayar üzerinden birçok işi hallediyoruz ama ben kalem kullandığım, eski usul ajanda ve takvim kullanarak da çok verimliyim ve mutluym. Zamanı yönetmek eşittir hayatı yönetmek. Ajanda kullanımı okullarımızda ders olarak okutulmalı.

-Para mutluluğu değil özgürlüğü satın alır. Özgürlük ile mutluluğu karıştırıyoruz bence. Bir işe istediğimiz saatte gitmek, istediklerimizle çalışmak, istediğimize hizmet vermek gibi seçimler özgürlüktür evet, ama mutluluğu garanti etmez. Mutluluk daha ötede bir yerde bir seçim düsturu ile bizi bekliyor. Para kazandık ve istediğimizi yaptık diye orada bizi hazır beklemiyor, onun için biraz daha emek vermek lazım. Para kazanarak özgürlüğümüzü alınız, sonra da mutluluğu seçebilirsiniz ya da seçmeyebilirsiniz. Birçok motivasyon içeriğinde karşılaştığınız üzere; “bir fincan kahve ile mutlu olamıyorsanız bir yat ile de mutlu olamazsınız”

-Her sabah işe giderken içimizde bir “anlam” olmalı. O anlam olmaksızın para tek başına tatmin etmiyor. Para insana tüketmeyi, istediğimiz saatte işe gitmeyi, istediğimizi satın almayı, istemediğimiz yerde kalmamayı falan sağlayabilir. Ama anlamı veremez. O anlam daha derinlerde bizim onu bulmamızı bekler. Bir eczanede insanlara çözüm üretmek ve buna vesile olduğunu hissetmek bir anlamdır mesela. Daha çok insana dokunduğunu hissetmek de. Nihayetinde şifayı

temsil etmek de bir anlamdır, o şifayı ulaştırırken tanıdığım her insana değer kattığımı bilmek de.

-Saygı duymak ve saygı göstermek aynı değildir. Her zaman saygı duyamayız ama her zaman saygı göstermek durumundayızdır. İnsan ilişkilerinde sevgiden ve güvenden önce geliyor saygı, en başta ve en önde olması gerekiyor. Bazıları bu saygıyı hak edebilir ya da kendi eliyle itebilir, artık ona yapacak bir şey yok, kendi bileceği iş. Biz önce saygı göstermekten sorumluyuz, saygı duymaktan değil.

-Hayatımızı asıl değiştiren büyük kararlar değil; günlük küçük kararlar. Taşı delen suyun kuvveti değil sürekliliği. Günlük küçük eylemler birikerek çok daha büyük ve anlamlı bir şeye dönüşüyor nihayetinde. Barış Özcan bir videosunda her gün bir şeyi %1 iyileştirmenin, yıl sonunda 37 kat iyileşme sağladığından bahsetmişti. Odaklanmamız gereken şey bugün, şu an, en küçük ve sürdürülebilir adımla ne yapabileceğimiz. Ya da bize faydası olmayan hangi unsurdan vazgeçebileceğimiz.

-Düzen ve tertip sandığımızdan daha önemlidir. Özellikle bizim işimizde bir takıntıdan fazlasıdır düzen ve tertip. Stoğu bilmek için, yeni siparişi verebilmek için, olanı yönetmek ve eritmek için, dağınıklıktan kaynaklı kayıpları engellemek için gereklidir düzen. Son kullanma tarihleri uzak olanların en arkaya

dizilmesi, aynı etken madde ve aynı miligramların bir arada olması, her akşam o rafların ve stok deponun düzenlenmesi; bütün bunların öneminin eczanenin en önemli gerçeği olması.... Velhasıl dağınık insanla olmaz bizim işte.

-Birkaç adım geri gidersen, daha hızlı koşabilirsin. Ne zaman koşacak olsak, refleks olarak geri geri gider, öyle başlarız koşmaya. Bazen bir hayatta kalma yöntemi durmak ve geriye gitmek. Belki de mehter marşının bir bildiği vardı hayat dair.

-Az konuşup çok dinlemek iyidir. Bir tane ağız iki tane kulak verilmiş. Çok konuşanı dinlemek zordur, saygı duymak da. Çok konuşmak bir şekilde insanın saygınlığını bitiriyor bence. Çok konuşan birine mi daha çok inanır güvenirsiniz az konuşan birine mi? Çok konuşan insanla mı daha kolay geçinirsiniz az konuşan insanla mı? Çok konuşan birinin mi işinde iyi olduğunu düşünürsünüz, az konuşan birinin mi? Sadece soruyorum.

-Her ilişkide mesafe iyidir. Hem bizi hem diğerlerini koruyan bir sınır, ne güzel bir şey. Mesafe varsa huzur var, mesafe varsa saygı var. Aklıma Serdar Ortaç'ın 2006 yılında çıkardığı o şarkı geldi, konudan bağımsız, gerçekten güzeldi.

-İstenmeden öneride bulunmak eleştirmek demektir. Kimseyi eleştirmek haddimize değil. Bu yanınızda çalışan biri, komşunuz, arkadaşınız ya da tüketiciniz olabilir. Birine o istemeden öneride bulunmanın çok incitici bir tavır olduğunu belirtmek isterim. (İnsan sağlığının söz konusu olduğu durumlar hariç). Bir iş yapış biçimi, bir tavır, bir alışveriş, bir dış görünüş tavsiyesi, konu ne olursa olsun; öneride bulunmak muhatapını temelde aşağıda gören bir tavır. Sorarsa söylerim. Bazen sorarsa bile söylemem.

-Yürürken arkana bakmayacaksın. Araç kullanırken arada arkaya bakmak gerekiyor kabul ediyorum, bir güvenlik meselesi bu. Ama yürürken arkaya bakmak güvenlikten çok yolu sabote etmek gibi. Konsantrasyonu bozan, dikkati dağıtan, kafa karıştıran bir eylem gibi. Elbette etrafımıza bakabiliriz, gözlemleyebiliriz ama başımız dik olmalıdır, gözler karşıya bakmalıdır.

Yürümek metaforu bizim kendi yolumuzu, eczanede bir günümüzü, mesaimizi, kariyer yolculuğumuzu, hedeflerimizi temsil edebilir, yürümek her olasılığa uygun bir metafor.

Bir karar vermişsen vermişsindir, çok da sorgulamaya gerek yok, o zaman için en doğrusu o imiş, öylesi denk gelmiş, öyle uygun görmüşsün, öyle olmuş.

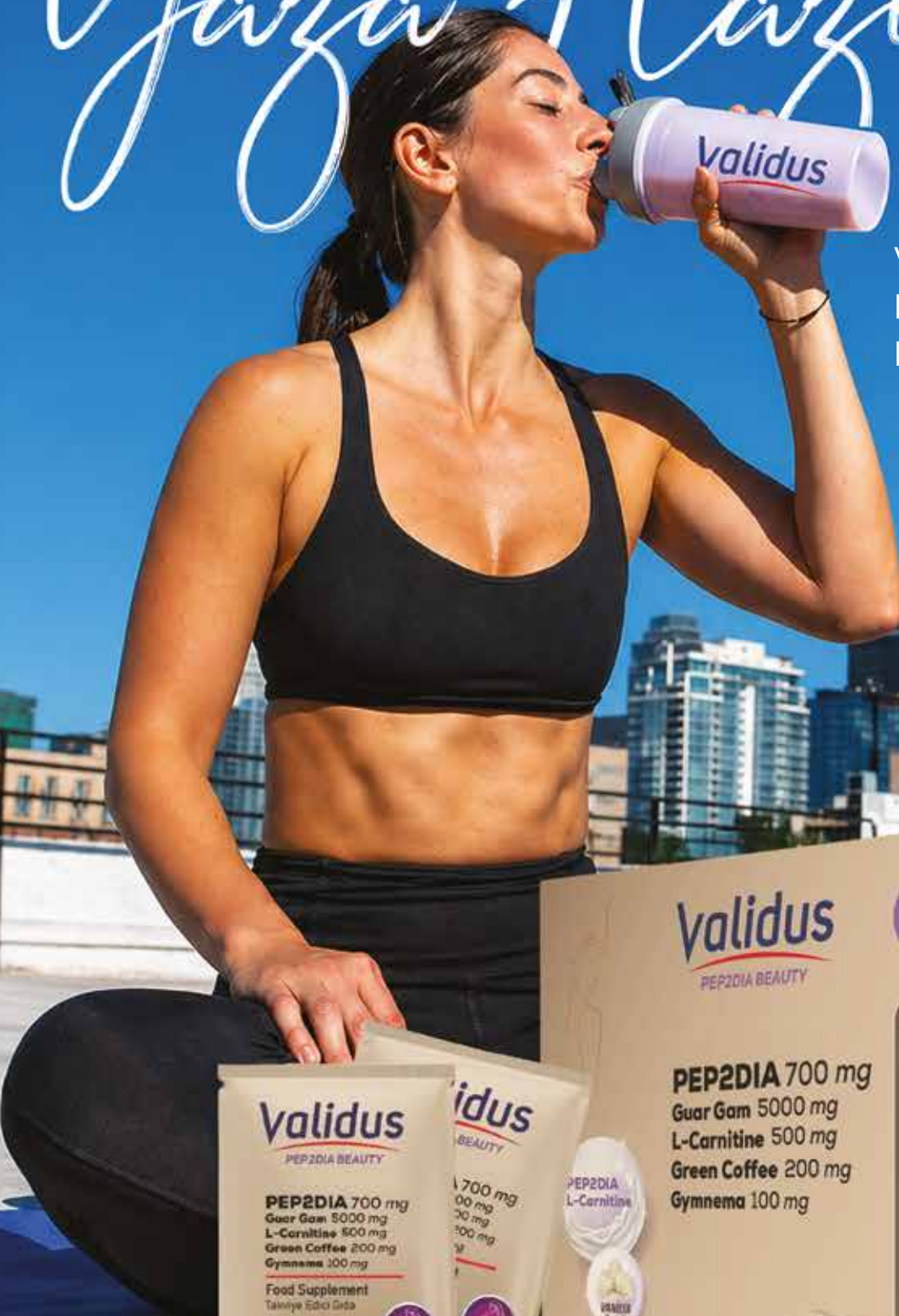
Yürürken arkana bakmayacaksın.

Hatta nerdeyse hiç,

Arkana bakmayacaksın dostum.

Yaza Hazır Ol!

Validus ile enerjini artır,
Performansını destekle
Her güne **en iyi senle başla!**



ELİT PHARMA
Kozmetik ve İlaç Sanayî

validus

LONGEVITY SLIM FIT Seri

Yaz Formuna Hafif Bir Adım

Hafiflik Hissini Destekleyen Seri



ECZANELERDE

+90 212 477 00 11

www.elitpharma.com

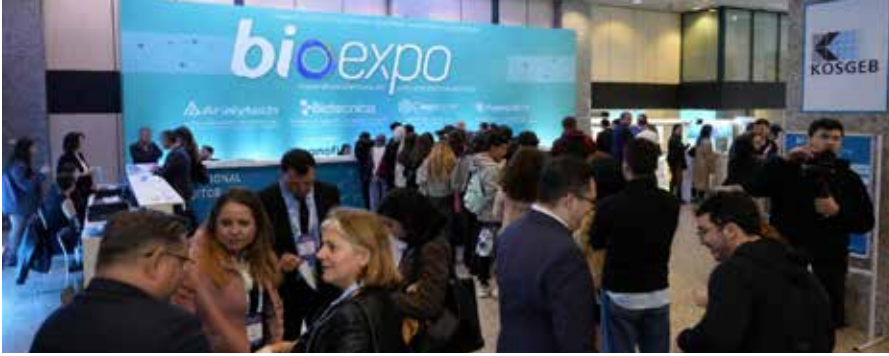
info@elitpharma.com

Validus'u keşfetmek için taratın.



Tüm ürünlerimizle farmazon'dayız.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ ECZACILIK FAKÜLTESİ'NDEN BIOEXPO 2026'YA STRATEJİK BİLİMSEL KATKI: YAŞAM BİLİMLERİNDE ÇOK PAYDAŞLI İŞ BİRLİĞİ GÜÇLENİYOR



İlaç ve API Teknolojileri Sempozyumu

Sempozyum; Prof. Dr. Ali Demir Sezer'in moderasyonunda TÜSEB, TİTCK ve TÜBİTAK başkanlarının açılış konuşmaları ile başlayarak, kamu otoriteleri, düzenleyici kurumlar ve sektör temsilcilerinin katılımıyla ilaç endüstrisinin güncel dinamiklerini ortaya koyacaktır. Tematik ve sponsor oturumları, ilaç sektörünün iki temel üretim paradigmasını merkeze almaktadır:

Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi; kamu, akademi ve endüstriyi bir araya getiren Bioexpo 2026 kapsamında düzenlenecek uluslararası sempozyum ve girişimci akademisyen buluşmaları ile yaşam bilimleri ekosistemine yüksek katma değerli bilimsel katkı sunmaya hazırlanıyor.

Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi yaşam bilimleri alanında ulusal ve uluslararası ölçekte bilgi üretimi, teknoloji geliştirme ve çok paydaşlı iş birliklerini güçlendirme misyonu doğrultusunda; Bioexpo 2026 Yaşam Bilimleri Fuarı bünyesinde gerçekleştirilecek olan "Bioexpo 2026 İlaç ve API Teknolojileri Sempozyumu" ile "Yaşam Bilimlerinde Girişimci Akademisyenler Buluşmaları" etkinliklerine güçlü bir bilimsel iş birliği ve akademik katkı sunmaktadır. Bu katkı, yalnızca akademik bilgi üretimini değil; aynı zamanda araştırma çıktılarının endüstriyel uygulamalara dönüşmesini ve sürdürülebilir inovasyon ekosisteminin gelişimini destekleyen bütüncül bir yaklaşımı temsil etmektedir.

Stratejik Buluşma: Bioexpo 14-16 Ekim 2026

14-16 Ekim 2026 tarihleri arasında İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleştirilecek bu kapsamlı organizasyon; Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu



(TİTCK), Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı (TÜSEB) ve TÜBİTAK başta olmak üzere kamu otoriteleri ile ilaç endüstrisi ve akademik dünyanın üst düzey temsilcilerini bir araya getirecektir. İlaç teknolojilerinin geleceğini çok boyutlu bir perspektifle ele almayı hedefleyen bu önemli bilimsel platform, Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Farmasötik Biyoteknoloji Ana Bilim Dalı Bşk. Prof. Dr. Ali Demir Sezer'in bilimsel liderliğinde yürütülmektedir. İlaç endüstrisinin dönüşümünü belirleyen kritik başlıklar, eczacılık biliminin multidisipliner gücüyle tartışmaya açılacaktır.

Bioexpo 2026 Bilimsel Etkinlikleri, eczacılık mesleğinin geleceğini de yakından ilgilendiren iki ana eksen üzerine kurgulanmıştır:

- Bioexpo 2026 İlaç ve API Teknolojileri Sempozyumu
- Yaşam Bilimlerinde Girişimci Akademisyenler Buluşması



Sempozyum kapsamında eczacılık biliminin en güncel başlıkları ele alınacaktır.

Yapay Zekâ Destekli İlaç Geliştirme ve Üretim Süreçleri: AI ve makine öğrenmesi uygulamaları, ilaç keşif süreçlerinde aday molekül taramasını hızlandırmak-

ta ve başarı oranlarını artırmaktadır. Literatürde, AI destekli molekül tasarımının erken faz ilaç keşif sürelerini %30-50 oranında kısaltabildiği gösterilmektedir. Üretim tarafında ise "process analytical technology (PAT)" ve dijital ikiz yaklaşımları ile gerçek zamanlı optimizasyon yöntemleri, algoritmik modelleme ve veri bütünlüğü (data integrity) başlıkları tartışılacaktır.

API ve Eksipyan Üretimi ile Tedarik Zinciri Yönetimi: İlaç üretiminde kalite ve sürekliliğin temeli olan aktif farmasötik bileşenler (API) ve eksipyanlar, pandemi sonrası dönemde stratejik bir önem kazanmıştır. Kritik hammaddelerin %60-80 oranında sınırlı coğrafyalardan temin edilmesi, yerelleşme (localization) ve çoklu tedarikçi stratejilerini zorunlu kılmaktadır.

Biyoteknolojik Moleküller ve Üretim Teknolojileri: 2025 itibarıyla biyoteknolojik ürünlerin toplam ilaç pazarındaki payının %30'un üzerine çıkması öngörülmektedir. Hücre kültürü tabanlı üretim, biyo-reaktör teknolojileri ve "Quality-by-Design (QbD)" yaklaşımları bu oturumun odağında olacaktır.

Biyobenzer İlaçlarda Regülasyon ve Yeni Yaklaşımlar: Sağlık sistemlerinde maliyet etkinliği artıran biyobenzerlerin geliştirilmesinde immünojenisite değerlendirmeleri ve farmakovijilans süreçleri gibi kritik konular ele alınacaktır.

Uluslararası Regülasyon Süreçleri: FDA, EMA ve TİTCK otoritelerinin belirlediği GMP, GCP ve veri bütünlüğü gereklilikleri ile hızlandırılmış onay süreçleri (fast track) karşılaştırmalı olarak analiz



hayati önemdedir.

Sempozyumun ikinci günü sonunda gerçekleştirilecek Sektörel Değerlendirme Toplantısı ile tüm oturum çıktıları bir sonuç bildirgesine dönüştürülerek sektörel bir yol haritası sunulacaktır.

lık, mühendislik, tıp ve veri bilimleri gibi farklı disiplinlerin birleştiği karma ekiplerle "problem odaklı" proje geliştirme oturumları gerçekleştirilecektir.

Proje Yarışmaları: Erken aşama fikirlerden prototiplere kadar farklı düzeydeki çalışmalar, yatırımcı ve sanayicilerden oluşan jüri tarafından değerlendirilerek başarılı projelerin görünürlüğü artırılabilecektir.



Yaşam Bilimlerinde Girişimci Akademisyenler Buluşmaları

Akademik bilginin ekonomik ve toplumsal değere dönüşmesini destekleyen bu program, eczacılık fakültelerindeki projelerin ticarileşmesi için eşsiz bir zemin sunmaktadır.

B2B Görüşmeler ve Eşleşmeler: Araştırmacılar ile sanayi temsilcileri yapılandırılmış alanlarda bir araya gelerek laboratuvar ölçeğindeki çalışmaların ticarileşme potansiyelini değerlendirecektir.

Fon Kaynaklarına Erişim: TÜBİTAK ve Horizon Europe gibi ulusal ve uluslararası fon mekanizmaları hakkında proje yazım atölyeleri düzenlenecektir.

Konsorsiyum ve Multidisipliner İş Birlikleri: Eczacı-

Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nin Vizyoner Rolü

Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi, bu kapsamlı organizasyonda yalnızca bilimsel içeriğin oluşturulmasında değil; aynı zamanda akademik moderasyon, üniversite-sanayi-kamu iş birliklerinin tesisi ve genç araştırmacıların sisteme entegrasyonunu noktasında da öncü bir rol üstlenmektedir. Eczacılık mesleğinin sadece ilaç danışmanlığından ibaret olmadığını, bilimin ve teknolojinin tam merkezinde yer aldığını kanıtlayan bu platform, Türkiye'nin yaşam bilimleri alanındaki küresel rekabet gücünü artıracaktır.

Bilgi Notu: Sempozyum ve buluşmaların güncel programına ulaşmak ve ücretsiz fuar davetiyesi almak için bioexpo.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



edilecektir. **Klinik Araştırmalar ve Dijital Dönüşüm:** Uzaktan hasta takibi ve giyilebilir teknolojiler (DCT modelleri) ile veri toplama süreçlerinin nasıl evrildiği ve büyük veri analitiğinin hasta seçiminde sağladığı %20-30 oranındaki iyileşmeler tartışılacaktır.

Sektörel Finansman ve Rekabet Hukuku: Bir ilacın geliştirilme maliyetinin ortalama 1-2 milyar USD seviyesinde olduğu günümüzde; geri ödeme sistemleri, fiyatlandırma politikaları ve kamu-özel iş birlikleri

E

SURDER'DEN UZUNGÖL'DE TİTCK - SEKTÖR İSTİŞARE TOPLANTISI

17-19 Nisan 2026 tarihleri arasında Trabzon Uzungöl'de, SURDER (Sağlık Ürünleri Derneği) tarafından gerçekleştirilen TİTCK - Sektör İstişare Toplantısı; SURDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gürsel Bayat, Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. M. Kazım Dinç, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Ayar ve Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürü Avni Dilber'in açılış konuşmaları ile başladı.



Sağlık sektörü temsilcileri tarafından yoğun ilgi gören organizasyona 206 kişi katılım sağladı. Toplantının ilk gününde; DYS Geçiş Süreci, Takviye Edici Gıdalarda Sağlık Beyanı, Marka ve İsim Değerlendirme Süreçleri ile GBTÜ Ruhsatlandırma Süreçleri başlıklarında Kurum yetkilileri tarafından sunumlar gerçekleştirildi ve akabinde katılımcıların soruları yanıtlandı. Programın devamında Uzungöl'ün doğal güzellikleri eşliğinde kısa bir gezi düzenlenmiş, akşam saatlerinde ise TİTCK Kurum Başkanı ile SURDER Yönetim Kurulu temsilcilerinin katılımıyla bir değerlendirme toplantısı gerçekleştirildi.

İkinci gün programında; e-CTD Başvuru ve Takvimlendirme Süreçleri, Beşeri Tıbbi Ürünlerin Ruhsatlandırma, Varyasyon, Ruhsat Yenileme ve Devir Başvuru Süreçleri, İsimlendirme Süreçleri, Biyobenzer ve Biyoteknolojik Ürünlerin Ruhsatlandırılması, Bilimsel Toplantı ve Ürün Tanıtım Toplantı Başvuru Süreçleri ile Kozmetik Ürünler ile Sınır Teşkil Eden Ürünler konuları ele alındı. Ayrıca Sağlık Beyanı Denetim Uygulamaları ve Yapay Zekâ Destekli Denetim Uygulaması (Z-Denetim) hakkında bilgilendirmeler yapıldı. Tüm oturumlarda katılımcıların soruları yanıtlanarak karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. Program, plaket takdimi ile sona erdi.







SAĞLIKLI YAŞAMDA TOPLUM ECZANELERİ BİRİNCİ BASAMAK SAĞLIK HİZMETLERİNİN GÜCÜ: ECZACI

Türk Eczacıları Birliği 45. Dönem Merkez Heyeti ve Denetleme Kurulu, Bilimsel Eczacılığın Kuruluşunun 187. Yıl dönümü olan 14 Mayıs Bilimsel Eczacılık Günü açıklamasını, 13 Mayıs 2026 tarihinde düzenlenen basın toplantısında paylaştı:

Ülkemizde bilimsel eczacılığın temellerini oluşturan ilk eczacılık sınıfının kurulduğu ve ilk eczacılık dersinin verildiği tarih olan 14 Mayıs 1839'dan bugüne tam 187 yıl geçti. 187 yıldan bu yana mesleğimizi bilimsellik, etik ilkeler ve halk sağlığının korunması üzerine inşa ediyoruz. Bugün Türkiye'nin dört biryanında hizmet veren 30 bini aşkın toplum eczanesi ve kamuda, akademide, sanayide görev yapan 55 bin eczacı; sağlık sistemimizin enyaygın, en erişilebilir ve en güvenilir sağlık noktası olarak hizmet sunmaktadır.

Türk Eczacıları Birliği olarak bu yılki 14 Mayıs Bilimsel Eczacılık Günü temamızı:

“Sağlıklı Yaşamda Toplum Eczaneleri – Birinci Basamak Sağlık Hizmetlerinin Gücü: Eczacı” olarak belirledik.

Çünkü bugün dünyada sağlık sistemleri yalnızca hastalıkların tedavisi üzerine değil; koruyucu sağlık hizmetleri, bağımlılıkla mücadele, erken tanı, kronik hastalık yönetimi, yaşlı bakımı gibi toplum temelli sağlık hizmetleri üzerinden yeniden şekillenmektedir.

Dünyada özellikle COVID-19 dönemi sonrasında gelişmiş pek çok ülkede aşılama, kronik hastalık takibi, danışmanlık ve riskdeğerlendirme gibi hizmetlerde eczane temelli halk sağlığı yaklaşımlarının hız kazandığını görüyoruz. Eczaneler artık birçok ülkede birincibasamağın etkin bir bileşeni haline gelmiştir.

Türkiye'de de toplum eczaneleri, en hızlı ve en kolay ulaşılır birinci basamak sağlık kuruluşlarıdır. Doğru bir modelle yönetilmesi gereken bu güçlü ağı, birinci basamak sağlık hizmetlerini güçlendiren stratejik nitelik taşımaktadır. Ancak maalesef ülkemizde eczacıların sağlıksistemine sunabileceği katkıdan yeterince faydalanılmadığını görüyoruz.

Bugün eczanelerimizde sadece Sosyal Güvenlik Kurumu'na sunulan reçeteler bağlamında baktığımızda yılda yaklaşık 508 milyon reçeteişlem görmektedir. Bu sayı sağlıklı ilgili en kritik noktalardan birinin eczaneler olduğunun açık göstergesidir.

Son TÜİK verilerine göre ülke nüfusumuzun hızla yaşlandığını ve buna bağlı olarak kronik hastalık yükünün

artış gösterdiğini biliyoruz. Sağlık Bakanlığı Halk Sağlığı Genel Müdürlüğü verilerine göre son bir yıl içinde yaklaşık 30 milyon vatandaşımıza kronik hastalık taraması yapılmış ve 7 milyon yeni tanı konulmuştur. Bu yeni tanıların;

- 6 milyonu obezite,
- 700 bini kardiyovasküler risk,
- 150 bini hipertansiyon,
- 500 bini diyabet tanılarından oluşmaktadır.

Bunların yanı sıra her 5 kişiden 3'ünün kronik hastalık riski altında olduğunu görüyoruz.

Bu veriler bizlere daha güçlü bir birinci basamak sağlık sistemine, daha yaygın koruyucu sağlık hizmetlerine ve sahadaki sağlık profesyonellerinin daha etkin kullanılmasına ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

İşte tam da bu nedenle eczacının sağlık sistemi içerisindeki rolünün güçlendirilmesi artık zorunluluktur.

Eczanelerimiz;

- kolay erişilebilir yapıyla,
- yaygın hizmet ağıyla,
- bilimsel danışmanlık kapasitesiyle koruyucu sağlık hizmetlerinin en güçlü paydaşlarından biri olmalıdır.

İlaç-eczacılık alanımızdaki mevzuat ve uygulamalar bu çerçevede yapılandırılmalıdır.

Kronik hastalıkların yönetiminde, koruyucu sağlık hizmetlerinde, bağışıklama hizmetlerinde, çocuk ilaç kullanımına bağlı risklerin azaltılması ve ilaç etkileşimlerinin denetlenmesi gibi güvenli ilaç kullanımına ilişkin alanlarda verilecek sağlık hizmet sunumları;

- gereksiz kamu harcamalarını azaltır,
- erken risk tespiti sağlar ve
- ulusal ölçekte veri üretir.

Bu hizmetlerle aynı zamanda hasta sağlığı ve memnuniyeti artar, sağlığı güven güçlenir.

Birbirinden farklı alanlarda çalışan Eczacılar etkin, güvenilir ve kaliteli ilacın güvencesi olmak gibi son derece hayati bir sorumluluğu omuzlarında taşımaktadır.

Eczacılar, kamuda, hastanelerde, akademide, ilaç endüstrisinde, kooperatif ve depolama ağlarında, meslek örgütlerinde görev yapmaktadır. Ayrıca ilaç politikalarının belirlendiği stratejik birimlerde, denetim ve ruhsatlandırma

süreçlerinde, geri ödeme sistemlerinin yönetiminde, uzmanlıklarını sürdürmektedirler.

Hastanelerde önemli ilaç bütçelerini yöneten, ilaç temini, stok yönetimi ve ilaç güvenliğini süreçlerini yürüten meslektaşlarımız yüksek bir sorumluluk bilinciyle görevlerini yerine getirmektedir. Buna karşın kamu eczacıları; kadro sayısındaki yetersizlik, özlük haklarının ve ekonomik taleplerin karşılanmaması, elverişsiz çalışma ortamları, eczacının personel tanımında hak ettiği konumda bulunmaması gibi yapısal sorunlar yaşamaktadır.

Bu sorunların artık aşılmasını istiyoruz.

Çünkü kamu eczacılığı güçlendirilmeden ve klinik eczacılık uygulamaları yaygınlaştırılmadan sağlık sistemimizin etkinliğini, verimliliğini ve kalitesini kalıcı olarak artırmak mümkün değildir.

Genç meslektaşlarımızın içinde bulunduğu istihdam darboğazı, mesleğimizin en yakıcı sorunlarının başında gelmektedir.

Plansız açılan fakülteler ve kontenjan artışları nedeniyle, artık ülkemizde eczacılık alanında ciddi bir istihdam krizi yaşanmaktadır.

2001 yılında yalnızca 8 olan eczacılık fakültesi sayısı bugün 64'e ulaşmıştır. Buna karşın fakültelerin yalnızca 19'u tam akredite eğitim verebilmektedir.

2017 yılında 1.448 olan yıllık mezun sayısı, 2025 yılında 3.868'e yükselmiştir. Son yıllarda her yıl yaklaşık 3800 eczacı mezun olurken halen fakültelerde öğrenim gören öğrenci sayısı ise 25 binin üzerindedir.

Sağlık alanındaki bir mesleğin mensuplarının işsiz bırakılması, ülkenin en büyük gücü olan genç insan sermayesinin heba edilmesidir.

Bununla birlikte iş bulamayan eczacıların karamsarlığı itilmesi, mesleklerinden ve toplumsal yaşamdan koparılmasıdır. Son yıllarda buhatanın kısmen fark edildiğini ve sınırlı da olsa bazı düzeltici adımlarla fakülte kontenjanlarının azaltıldığını görüyoruz. Ancak sorununkalıcı çözümü için daha planlı ve kalıcı adımlar gerekmektedir. Bunun için:

- Yeni eczacılık fakültesi açılışları durdurulmalıdır,
- Kontenjanlar ülke ihtiyaçları doğrultusunda bilimsel

Hem Ekonomik Hem Kapsamlı Online Destekli Sağlık Paketi Türk Nippon Sigorta'da!



**1.950 TL prim ödemesi ile sağlık güvencesi ve cebinizde uzman desteği
Türk Nippon Sigorta'da sizi bekliyor!**

Sağlık ihtiyaçlarınızı ertelemeyin. **Yeni Online Destekli Sağlık Paketi** ürünümüz ile hem bütçenizi koruyun hem de ihtiyaç duyduğunuz hizmetlere hızlı ve kolay erişim sağlayın.

**Prim
1.950 TL**

**Online
Psikolog
Görüşmesi**
(Yılda 4 Adet)

**Online
Diyetisyen
Görüşmesi**
(Yılda 4 Adet)

**Online
Doktor
Görüşmesi**
(Yılda 2 Adet)

**Dijital
Koruma
Paketi**

**Cerrahi
Yatış**

Online Destekli Sağlık Paketimiz ile hemen tanışmak ve detaylı bilgi almak için **444 88 67**'yi arayabilir, acentelerimizi veya **turknippon.com**'u ziyaret edebilirsiniz.





verilere dayalı olarak yeniden belirlenmelidir,

- Eczacılık eğitimi başan sıralaması 50 bin ile sınırlandırılmalı,
- Eğitimde kalite ve akreditasyon esas alınmalıdır,
- Akademik kadrosu yetersiz fakültelerde yeterli öğretim üyesi kadroları açılarak eğitim standartları yükseltilmeli, teknik altyapı eksiklikler giderilmelidir,
- Genç eczacıların istihdamı için kamu eczacılığı, klinik eczacılık ve endüstri eczacılığı alanlarında yeni, nitelikli ve sürdürülebilir istihdam modelleri oluşturulmalıdır.

Birinci basamak sağlık hizmetlerinin en önemli unsurlarından biri olan eczanelerimizde sunulan sağlık danışmanlığı ve ilaç hizmetleri 6197 Sayılı Eczacılar ve Eczaneler Hakkında Kanun ile düzenlenmektedir. Mesleğimizin geleceğini doğrudan etkileyecek yasal düzenlemeler için ihtiyaçların tanımlanması, çözüm önerilerinin geliştirilmesi ilgili tümpaydaşların değerlendirmeleri ve şeffaflık ilkeleri doğrultusunda ele alınmalıdır.

Sağlık Bakanlığımızın gündeminde olduğu ifade edilen 6197 Sayılı Kanun'a ilişkin taslak çalışmalar Birliğimiz, Eczacılık Akademimiz ve Bölge Eczacı Odalarımızın katılımıyla gerçekleştirilen değerlendirme toplantılarında kapsamlı biçimde ele alınmıştır.

Türk Eczacıları Birliği ve 59 Bölge Eczacı Odamızın ortak yaklaşımı nettir: Eczacılık mevzuatında yapılacak düzenlemeler; meslek örgütünün görüşü alınarak, kamu yararı ve toplum sağlığı odağında hazırlanmalıdır.

Eczacılık mesleğinin geleceğini, özgür ve bağımsız eczane modelini ve toplum sağlığını riske atacak hiçbir yaklaşımı kabuletmiyoruz.

Eczacılığı basit bir ticaret faaliyeti haline getiren, ilacı ve sağlığı meta olarak gören anlayışlara karşı olduğumuzu açık ve net bir şekilde ifade ediyoruz.

İnsanlık, bir yandan teknolojik ve bilimsel yeniliklerin eşine rastlanmamış bir hızla ilerlediği tarihsel bir dönüm noktasındayken; diğeryandan uluslararası hukukun giderek işlevsizleşmesi, derinleşen eşitsizlikler, kalıcı hale gelen savaşlar ve artan toplumsal şiddet ile karşı karşıya kalmaktadır.

Bugün tüm dünya çok zor zamanlardan geçmektedir.

Bir yanda Gazze'de yıllardır süren, tüm insani değerleri

ve uluslararası hukuku hiçesayan soykırım; diğer yanda küresel emperyalist güçlerin Grönland, Lübnan ve İran'da adeta hiçbir ülkenin sınır güvenliğinin olmadığını gözler önüne seren fiil ve tutumları. Bu bitmek tükenmek bilmeyen işgalci zihniyet, dünyada tüm insani öncelikleri ikinci plana atmaktadır. Bu nedenle insanlık emperyalizminin bu hadsiz ve barbar tavrına karşı ortak tavır içinde olmalıdır.

Diğer yandan toplumların temel önceliği, demokrasinin bütüncül bir biçimde uygulanması, yargının bağımsız ve güvenilir olması yanındadüşüncenin özgür biçimde ifade edilmesinin önündeki engelleri kaldırmak olmalıdır.

Tüm bunların yanında; dünyada ve ülkemizde giderek artan gelir ve refahın bölüşümündeki eşitsizlik, milyarlarca insanı yoksulluk ve çaresizlik içinde yaşamaya itmiştir. Küçük bir azınlığın dünyadaki gelir in önemli bir bölümüne sahip olması gelir eşitsizliği toplumların çözmesi gereken en temel küresel sorundur.

Tam da bu noktada; Dünya Sağlık Örgütü verilerine göre yılda yaklaşık 9 milyon insan açlık veya açlıkla ilişkili hastalıklar nedeniyle ölürken; bunun 3 milyonunu çocuklar oluşturmaktadır. Silahlanma temelli politikalar, devletlerin sağlığa yeterince bütçe ayırmamasında datemel rol oynamaktadır. Bu nedenlerle birlikte küresel ölçekte;

- İlaç tedarik zincirlerinde yaşanan kırımlar,
- Ham maddeye erişim sorunları,
- Artan üretim maliyetleri,
- Jeopolitik gelişmeler,
- Yaşlanan nüfus ve kronik hastalık yükündeki artış sağlık sistemlerini doğrudan etkilemektedir.

Ülkemiz verilerine baktığımızda ise şunu görüyoruz:

- OECD verilerine göre Türkiye'de sağlık harcamalarının Gayrisafi Yurt İçi Hasıla içindeki payı yaklaşık %5,3 düzeyindedir. OECD ortalaması ise %9,3 seviyesindedir.
- Kişi başı ilaç harcamasına bakacak olursak OECD ülkelerinde bu rakam ortalama 570 dolarseviyesindeyken, Türkiye'de son 10 yılın en düşük seviyesi olan yaklaşık 131 dolar düzeyindedir.

OECD ortalamasının oldukça altında kalan bu

oranlar, Türkiye'yi OECD ülkeleri arasında son sıralara yerleştirmektedir.

Sağlığa ayrılan kaynağın bu seviyelerde olması, doğrudan ilaç politikalarına da yansımaktadır. Son yıllarda özellikle yenilikçi ve yüksek maliyetli yeni nesil ilaçların Türkiye pazarına girişini olumsuz etkilemektedir. Nitekim küresel ilaç şirketleri, düşük geri ödeme seviyeleri ve kur baskısı nedeniyle Türkiye'den yavaş yavaş çekilmekte veya çok sınırlı sayıda yeni nesil ilaçla Türkiye pazarına girmektedir. Bu durum artık sıkça yaşadığımız bir sorun haline almıştır ve en çok da hastalarımız zarar görmektedir.

Avrupa'da yenilikçi ilaçların erişim oranı yaklaşık %46 düzeyindeyken, Türkiye'de bu oran %3 seviyelerine kadar gerilemiştir.

Öte yandan TÜİK'in sağlık harcamalarıyla ilgili açıkladığı rakamlara bakacak olursak, 2024 yılında toplam sağlık harcaması bir önceki yıla göre yüzde 89,6 artarak 2,3 trilyon TL'ye yükselmiştir. Ama burada dikkat çekici kısım şudur ki: vatandaşın cebinden yaptığı sağlık harcamaları

da 442,3 milyar TL seviyesine çıkmıştır. Yani toplam sağlık harcamaları içinde vatandaşın cepten ödediği tutar artarak neredeyse yüzde 19'a kadar çıkmıştır. Bu nedenle bütçeden sağlığa ayrılan payın vatandaş lehine artırılması gerektiğinin altını bir kez daha çizmek istiyoruz.

Bu tablo bizlere ilaca erişim sorununun artık yapısal bir mesele haline geldiğini göstermektedir. Bu ciddi bir halk sağlığı sorunudur.

Türk Eczacıları Birliği olarak özellikle vurgulamak isteriz ki; ilaç yoklukları eczacıların iradesiyle ortaya çıkan bir durum değildir. Zira eczacılar olarak amacımız, bütün hastaların güvenli, etkili ve erişilebilir biçimde ilaçlara ulaşmasını sağlamaktır. Sorunun temel nedeni ilaç fiyatlandırma politikalarının mevcut ekonomik koşullar göz ardı edilerek belirlenmesidir.

Ülkemizde yerli ilaç üretiminin stratejik bir ulusal

hedef olarak önceliklendirilmesi artık bir zorunluluktur.

Akademik birikimimiz, yetişmiş insan kaynağımız ve Ar-Ge kapasitemiz, bu üretimi başarıyla gerçekleştirebilecek düzeydedir. Ancak bu potansiyelin hayata geçirilmesi için güçlü, istikrarlı ve uzun soluklu bir devlet politikasına ihtiyaç duyulmaktadır. Kendi ilaçlarımızı ülkemizde üretmediğimiz ve dışa bağımlılığı kırımadığımız sürece, ilaç yoklukları kronik ve yapısal bir sorun olarak varlığını sürdürmeye devam edecektir.

Türk Eczacıları Birliği, 70 yılı aşkın geçmişi ve 55 bin üyesinin gücüyle ilaca güvenli erişimin en önemli teminatlarından

Mesleğimiz bugün; artan işletme maliyetleri, ilaç yoklukları, istihdam baskısı ve ekonomik zorluklar karşısında çok katmanlı bir mücadele vermektedir. Bu yalnızca mesleki değil, aynı zamanda halk sağlığının geleceğine ilişkin bir mücadeledir.

Bu nedenle eczacılık mesleğinin sorunları; günü kurtaran geçici yaklaşımlarla değil, akılcı, kalıcı ve sürdürülebilir politikalarla ele alınmalıdır.

Türk Eczacıları Birliği;

- Halk sağlığını,
- Mesleğimizin bilimsel niteliğini,
- Eczacının mesleki bağımsızlığını, sürdürülebilirliğini
- Vatandaşlarımızın güvenli ilaca erişim hakkını

kararlılıkla savunmaya devam edecektir.

Hastalarımızın ilaca ve sağlık ürünlerine en doğru danışmanlıkla ve en güvenilir şekilde erişebileceği tek adres eczanelerimizdir. Eczanelerimizin sunduğu birinci basamak sağlık hizmetinin sürekliliği, ancak ekonomik olarak güçlü ve mesleki bağımsızlığı korunmuş bir eczane yapısıyla mümkündür.

Son olarak Bilimsel eczacılığa, halk sağlığının korunmasına, mesleki değerler ile etik ilkelere olan bağlılığımızı vurguluyor; ülkemizin dörtbir yanında görev yapan tüm meslektaşlarımızın 14 Mayıs Bilimsel Eczacılık Günü'nü kutluyoruz.

Halkın gözü ve kulağı olarak ilaç ve eczacılık alanındaki gelişmeleri dikkatle izleyen siz değerli basın mensuplarına teşekkür ediyor, tüm vatandaşlarımıza sağlıklı günler diliyoruz.





Bilimin ışığında, sağlığın yanında.
Bilgisiyle yol gösterenlere...



14 Mayıs
Eczacılık Gününüz kutlu olsun.



www.venatura.com.tr
info@venatura.com.tr

Alınan her VeNatura® ürünü ile eczacılık ve sağlıkla
ilgili bölümlerde okuyan öğrencilerimize
Türk Eğitim Vakfı iş birliği ile burs sağlıyoruz.

[venatura.tr](https://www.venatura.tr) [venaturaturkiye](https://www.facebook.com/venaturaturkiye) [venatura](https://www.linkedin.com/company/venatura)



TÜRK EĞİTİM VAKFI
1967

0850 711 VEFA
8332

MAJİSTRAL KAPSÜL FORMÜLASYONLARI

Kişiselleştirilmiş Farmasötik Yaklaşımlarda Majistral Kapsül Formülasyonları: Klinik ve Teknolojik Perspektifler Üzerine Ecz. Erol Eli Simsolo ile bir röportaj.

• Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Mesleki deneyiminiz ve çalışma alanlarınız nelerdir?

Memnuniyetle. 1968 İzmir doğumluyum. İlk, orta ve Lise öğrenimimi İzmir’de tamamladım. 1985 yılında girdiğim Ege Üniversitesi Eczacılık Fakültesinde Lisans eğitimimi tamamladıktan sonra aynı Fakültenin Farmasötik Teknoloji ve Kozmetoloji uzmanlık eğitimimi tamamladım. Halen aynı Anabilim dalında doktora eğitimimi sürdürmekteyim. Eczacılık pratiğim, klasik yaklaşımın ötesine geçerek majistral farmasötik tasarım, kişiselleştirilmiş dozaj formu geliştirme ve klinik gereksinimlere özgü formülasyon optimizasyonu üzerine konumlanmaktadır. Özellikle biyo-eşdeğer hormon replasman tedavileri (BHRT), fitoterapötik kombinasyonlar ve düşük doz yüksek etkinlik gerektiren API’lerin farmasötik olarak stabil ve biyoyararlanımı yüksek formlara dönüştürülmesi ana uzmanlık alanlarım arasında yer alır. Ön formülasyon çalışmaları, ekspiyan-API etkileşimleri, çözünürlük artırma stratejileri (örneğin yarı katı ve katı dispersiyonlar veya yüzey aktif ajan kullanımı) ve alternatif uygulama yolları (oromukozal, transdermal, kapsül vb.) üzerine yoğunlaşarak, tedavinin farmakokinetik ve farmakodinamik parametrelerini optimize etmeyi hedefliyorum.

• Meslek hayatınızda majistral hazırlamaların yeri nedir? Kapsül formuna yönelmenizin arkasındaki ihtiyaç neydi?

Majistral preparatlar, standart endüstriyel üretimin karşılayamadığı spesifik klinik ihtiyaçlara yanıt verir. Özellikle pediatrik, geriatrik veya özel hasta gruplarında doz titrasyonu gereksinimi, ticari preparatların sınırlılıklarını ortaya koymaktadır. Kapsül formuna yönelim ise birkaç temel ihtiyacın sonucudur:

- **Doz hassasiyeti:** mg hatta µg düzeyinde hassas doz ayarlama imkânı
- **Stabilite avantajı:** Sıvı formlara kıyasla daha düşük degradasyon riski

- **Hasta uyumu:** Tat/koku maskelenmesi ve kolay kullanım
- **Formülasyon esnekliği:** Birden fazla API’nin tek dozaj formunda kombinasyonu
Bu nedenlerle kapsül formu, majistral uygulamalarda “altın standart” taşıyıcı sistemlerden biri haline gelmiştir.

• Manuel kapsül dolum sistemini tercih etmenizin başlıca nedenleri nelerdir?

Manuel kapsül dolum sistemleri, özellikle düşük hacimli ve yüksek varyasyonlu üretim gerektiren majistral uygulamalarda operasyonel olarak daha rasyonel bir çözüm sunar. Otomasyon sistemleri yüksek hacimli seri üretim için optimize edilmiştir; ancak majistral üretimde her reçetenin farklı olması, esnekliği ön plana çıkarır.

Manuel sistemlerin başlıca avantajları şunlardır:

- Küçük partilerde minimum API kaybı
- Formülasyon bazlı hızlı adaptasyon
- Düşük başlangıç maliyeti
- Validasyon ve temizlik süreçlerinin daha basit olması
Bununla birlikte, operatör kaynaklı varyasyon riskini minimize etmek için standartizasyon kritik önemdedir.

• Bir kapsül dolum makinesi seçerken hangi teknik özellikler sizin için belirleyici oldu?

Makine seçiminde temel yaklaşım, formülasyon özellikleri ile ekipman performansının uyumudur. Dikkate aldığım başlıca teknik kriterler şunlardır:

- **Dolum hassasiyeti ve tekrarlanabilirlik (precision & accuracy)**
- **Ağırlık varyasyonu toleransları (burada özellikle USP <905> uyumunu hedeflemekteyim.)**
- **Toz akış özelliklerine adaptasyon (Carr Index, Hausner Ratio ile ilişkili)**
- **Kapsül boyutu uyumluluğu**

Ecz. Erol Eli Simsolo



(özellikle 0-2 arası)

- **Modülerlik ve temizlik kolaylığı (GMP'ye uyum açısından kritik)**
- **Statik elektrik ve segregasyon riskine karşı tasarım özellikleri**
Bu parametreler, nihai ürünün içerik uniformitesi ve doz doğruluğu üzerinde doğrudan belirleyicidir.

• **Hangi etken maddeleri kapsül formunda hazırlamayı daha uygun buluyorsunuz? Bunun nedeni nedir?**

Kapsül formu özellikle şu API (Aktif Farmasötik İçerik) gruplarında avantaj sağlar:

- **Lipit çözünürlüğü yüksek bileşikler (lipofilik API'ler)**
- **Organoleptik problemi olan maddeler (acı tat, keskin koku)**
- **Oksidasyona veya hidrolize duyarlı bileşikler**
- **Düşük dozda yüksek etkinlik gösteren ajanlar (hormonlar vb.)**
- **Yüksek doz gerektiren ancak tablet hacmini aşan kombinasyonlar**

Ayrıca, uygun ekspiyon kombinasyonlarıyla (örneğin mikrokristalin selüloz, krospovidon, yüzey aktif ajanlar) çözünme profili optimize edilerek biyoyararlanım artırılabilir.

• **Kalite kontrol açısından hangi adımları uyguluyorsunuz?**

Majistral üretimde kalite kontrol, endüstriyel GMP seviyesinde olmasa da bilimsel temellere dayanmalıdır. Uyguladığım başlıca kontrol basamakları:

1. **Hammadde doğrulama:** COA kontrolü, gerektiğinde UV/Vis veya diğer analitik yöntemlerle kimlik doğrulama
2. **Tartım doğruluğu:** Kalibre edilmiş analitik terazi kullanımı
3. **Karışım homojenliği:** Geometrik dilüsyon ve uygun mikseleme teknikleri
4. **Ağırlık sapma testleri:** Rastgele örnekleme ile kapsül ağırlık kontrolü
5. **İçerik uniformitesi (gerektiğinde):** Özellikle düşük doz API'lerde kritik
6. **Stabilite gözlemi:** Işık, nem ve sıcaklık etkilerine karşı değerlendirme
Bu süreçler, ürünün güvenliliği ve etkinliği açısından minimum kalite standardını sağlar.

• **İş gücü ve zaman açısından düşündüğünüzde sürdürülebilir bir yöntem mi?**

Evet, ancak bu sürdürülebilirlik doğrudan süreç optimizasyonuna bağlıdır. Standart operasyon prosedürleri (SOP), iyi organize edilmiş bir iş akışı, eğitimli personel ve her şeyden önemlisi yüksek farmasötik standartta üretilmiş boş kapsüller (ki burada Lonza Capsugel serileri benim için üretimin vazgeçilmezidir.) ve ile manuel kapsül dolumu oldukça verimli hale getirilebilir.

Tüm bu unsurlar uyum içinde olmadığı takdirde, operatör bağımlılığı ve süreç varyasyonu verimliliği ciddi şekilde sekteye uğrayabilmektedir.

• **Majistral ilaç hazırlama pratiğinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?**

Majistral eczacılık, özellikle **kişiselleştirilmiş (fonksiyonel) tıp (personalized / Functional medicine)** paradigmasının yükselişi ile birlikte yeniden stratejik önem kazanmaktadır. Farmakogenetik verilerin klinik kararlara entegre edilmesi, bireye özgü doz ve formülasyon ihtiyacını sürekli olarak artırmaktadır.

Ayrıca, nadir hastalıklar, pediatrik dozaj eksiklikleri ve piyasada

bulunmayan ilaçlar majistral üretimin gelecekteki temel itici güçleri olacaktır.

- Bu alanda çalışmak isteyen eczacılara ne önerirsiniz?

Sadece pratik değil, güçlü bir teorik altyapı gereklidir. Özellikle:

- Farmasötik teknoloji
- Biyofarmasötik
- Analitik kimya

- Stabilite ve degradasyon kinetiği

konularında fakültede edindiği bilgileri akademik düzeyde derinleştirmeleri ve sürekli olarak pratiklerine uyarlamaları gerekir.

• **Yeni mezun bir eczacıya bu alanda kendini geliştirmesi için ne önerirsiniz?**

Her şeyden önce Eczacılık öğrenimi diğer sağlık bilimlerinde olduğu gibi yaşam boyu devam eden bir süreçtir. Bu çerçevede akademik dünya ile hiçbir zaman bağlarını koparmamaları, eğitimlerine devam etmeleri ve Küçük ölçekli formülasyon denemeleri yaparak öğrenme sürecini hızlandırmalarını öneririm. Ayrıca literatür takibi ve farmakope standartlarına aşinalığın kritik öneme sahip olduğunu unutmamalıdır.

• **Manuel kapsül dolumuna başlamak isteyen bir meslektaşınıza ilk vereceğiniz tavsiye ne olur?**

Toz teknolojisini anlamadan üretime

başlanmamalıdır. Bu doğrultuda Farmasötik

Teknoloji teorik derslerinden "Tozlar" Ana

başlığını ve tüm alt başlıklarını tekrar

etmelerini tavsiye ederim. Özellikle:

Monodispers vs polidispers

sistemler, İnorganik / organik tozlar,

Kristalin vs amorf yapı, Partikül

Boyutu ve Dağılımı, Partikül Şekli

ve Yüzey Özellikleri, Toz Akış

Özellikleri, Yoğunluk ve Porozite

gibi parametreler doğru analiz

edilmeden yapılan dolumlar

ciddi doz sapmalarına yol açabilir.

Ayrıca Tozların Karıştırılması, Tozların

Stabilitesi, Öğütme, Eleme ve Granülasyon

gibi konulara tamamen vakıf olmadan Kapsül

dolumu hüsrana ile sonuçlanabilir. Bu süreçte

unutulmaması gereken en önemli felsefe "İLACIN İKİNCİ

KALİTESİNİN" olamayacağı gerçeğidir. Bu doğrultuda en önemli

tavsiyem, üretimlerinde sadece Farmasötik dünyada referans olarak

kabul gören markaların ürün ve cihazlarını tercih etmeleri olacaktır.

• **Sizin deneyiminize göre bu sürecin en büyük artısı nedir?**

En büyük avantaj, **terapötik bireyselleştirme kapasitesidir**. Hastaya özgü doz, kombinasyon ve farmasötik formun rasyonel bir yaklaşımla tasarlanabilmesi, standart endüstriyel preparatların çoğu zaman sağlayamadığı düzeyde bir klinik esneklik sunar. Bu yaklaşım; hastanın fizyolojik, patolojik ve farmakokinetik farklılıklarının dikkate alınmasına olanak tanıyarak tedaviye uyumu artırır, yan etki profilini minimize eder ve etkinliği optimize eder. Sonuç olarak, majistral hazırlamalar yalnızca alternatif bir üretim yöntemi değil, doğrudan tedavi başarısını belirleyen stratejik bir araç haline gelir; **ve böylelikle eczacı, yalnızca ilaç temin eden değil, gerçek bir şifacı kimliğiyle hastaya özgü çözümler üreten klinik bir uzman olarak tedavi sürecinin merkezinde konumlanır**.

Lonza

Capsules & Health
Ingredients



Her sarmalda mükemmeliyet

Orijinal UC-II®

**Mükemmeliyetin özveriyle şekillendiğini biliyoruz.
Bu yüzden sağlam bir temel oluşturmaya çok önem veriyoruz.**

Lonza'da, UC-II® kolajenin yapısı, benzersiz etki mekanizmaları söz konusu olduğunda hayati öneme sahiptir. Üçlü sarmal molekül yapısı, biyoaktif bağlanma bölgelerinden oluşur. Bu hassasiyet, UC-II® kolajenin vücudun doğal kıkırdak onarım sürecini tetiklemesini ve yeni eklem kıkırdaki oluşumunu desteklemesini sağlar.

Elektron mikroskobu altında incelendiğinde, Lonza'nın patentli UC-II® doğası değiştirilmemiş tip II kolajeni, önemli ölçüde sağlam ve korunmuş kolajen lifleri göstermektedir. Bu da orijinal yapısının gerçek kanıtlarından biridir.

UC-II® kolajenin her sarmalındaki bu mükemmeliyetin ürünlerinizin etkinliğine nasıl yardımcı olabileceğini keşfetmek ister misiniz?

Gerçeğini seçmeyi unutmayın: Orijinal UC-II®.

bayfar®
MEDİKAL

SAĞLIKTA PUSULANIZ

BAYFAR MEDİKAL TİCARET VE DANIŞMANLIK A.Ş.

Küçükbakkalköy Mahallesi Kocaceviz Caddesi No:11

34750 Ataşehir - İstanbul - Türkiye

Tel: +90 216 380 44 55 (Pbx) - Faks: +90 216 380 44 52

www.bayfar.com / bayfar@bayfar.com

MANUEL KAPSÜL DOLUM MAKİNASI



- Paslanmaz çelik gövdeli
- Kullanımı kolay, ergonomik tasarım*
- Farklı kapsül boyutlarıyla uyumlu
- Temizlenmesi ve bakımı pratik



Kapasite Esnekliği:	100 – 400 kapsül / çevrim
Geniş Kapsül Uyumu:	000 – 5 arası tüm standart boyutlar
Endüstriyel Kalite:	Tam metal ve dayanıklı yapı seçenekleri
Modüler Sistem:	Hızlı boyut değişimi ve esnek kullanım
Kolay Temizlik:	GMP uyumlu yüzeyler
Enerji Bağımsız:	Elektrik gerektirmez

- Küçük ölçekli üretimlerde
- Ar&Ge çalışmalarında
- Eczanelerin Majistral üretimlerinde kullanıma uygundur.
- Tek seferde 120, 300, 400 kapsül dolum.
- Sadece metal plakalardan oluşan sağlam tasarım.
- Kolay yıkanabilir.

Daha fazla alternatif ve bilgi için bizimle iletişime geçiniz.



*indirim kodu 31.06.2026 tarihine kadar geçerlidir.



Ecz. Mehmet Müderrisoğlu
mehmetmuderrisoglu@hotmail.com

İÇTEN DIŞA

Doğada yegane uzun yaşamak isteyen varlık İNSAN-DIR. Günümüzde bu bir adım daha ötelenerek yalnız uzun değil aynı zamanda sağlıklı ve genç görünümünde olmayı kapsayan LONGEVİTY bilim dalı oluştu.

Ben yarım asırdır kozmetik araştırmalarında bulunup üç antiaging patenti alan bir eczacı olarak dıştan yapılacak olan uygulamaların geçici ve kısa süreli ancak içten dışa daha gerçekçi gençleştirici etkiye sahip olunabileceğini görmekte ve inanmaktayım. Düşünün dedelerinizden kalan bir köşk olsa bu günün yaşamına uymuyor diye çatısını açıp üstüne yeni yaşamınız için bir kat çıkacak olsanız sağlamlığına güvenebilir misiniz? İşte bu nedenle yalnız topik uygulamaların varabileceği noktaları oral desteklerle güçlendirmek çok daha etkili olacaktır.

CERAMID tabakası cildin belki de en önemli katmanıdır. Dokunun nem kaybını önleyen, böylece cilt fonksiyonlarını destekleyen bir yapıdır. Burada önemli olan oral yolla alınan CERAMİDin topik olarak da desteklenmesi halinde çok daha kısa sürede ve güçlü etkiye kavuşmuş olabilirsiniz.



Tabii oral yoldan yalnız tek komponent olarak **ceramid** olacağına yanına sinerjistlerini de katarak hem yan etkilerinden vücuda katkılar sağlarken cildinde güzelleştirmenin farkına varabileceksiniz. Sinerjist derken **Betakaroten, lutein** ile gözde sarı nokta oluşumunu önleyebilirsiniz, **resveratrol** ile yüzeysel mikro sirkülasyona destek sağlayabilirsiniz. **Vitamin C** ile collagen ve elastin üretimini teşvik ederken, **E Vitamini** ile güneş ışınlarının cilde verebileceği zararlardan korunabilirsiniz. **Alpha-lipoik asid, Aronya, Likopen** gibi anti oksidanlar ile tüm cildinizi serbest radikallere karşı korumaya alabilirsiniz. **Coenzim Q10** ile kaslarınızı güçlendirirken cildin kırışmasını da önleyebilirsiniz. **NADH** ise hem vücuda hem de saç ve cilde belirgin bir gençlik hissi vermeye yardımcı olacaktır. **Biotin**'in faydalarını ise belirtmem bile gerek yok saç, tırnak ve cilt sağlığına ciddi destekleri mevcuttur. **Dragocephalum moldovica** ile kolajen üretimi desteklenebilirken **cycloastragenol** ile de telomerlerin kısalması yavaşlatılabilir hatta durdurulabilmektedir (*1).

Omega-3 ise yaşam boyu sağlığınıza destek olacak olan bir besin destek maddesidir. Günümüzde bu sinerjistlerle yapılan karışımların daha güçlü gençleşme sağladığını söyleyebiliriz.

Ayrıca cilt güzelliği genel sağlığın bir aynası olduğundan yaşamda da şunlara dikkat etmek gerekir.

- Doğru beslenme ve şekerden uzak durmak
- Sigara ve alkol tüketmemek
- Beden kitle endeksine uygun olmak
- Spor hayatın önemli bir parçası olarak saymak
- Uykuya önem vererek yeterli yenilenmeyi sağlamak
- Sosyalleşmeye önem vermek
- Stress ve kaygılardan uzak yaşamak

Hayatınızda yapacağınız değişiklikler en az yukarıda saydığım besin destekleri kadar yarar sağlayacaktır. İçten destek binanın temelini güçlendirirken dıştan alacağınız destek ise genç ve sağlıklı görünümünüzle size moral kazandıracaktır.

Yemek Fazla Kaçtıysa

**Karıştır, Köpürt,
Rahatla!**

**Şimdi
Eczanelerde!**



Kısa Ürün Bilgisi için
karekodu okutunuz.



HUMANIS DEĞER ÜRETMEYE DEVAM EDİYOR

Yaptığı Ar-Ge yatırımları ve vizyonuyla değer üretmeye devam eden Humanis'i temsilen görüştüğümüz Teknik Operasyonlar Müdürü Fatih Elay, bizlere Humanis'in Ar-Ge yatırımlarından, vizyonundan ve büyüme stratejilerinden bahsederek, sorularımızı aşağıdaki gibi cevapladı.

Humanis son yıllarda sektörde adından sıkça söz ettiren firmalardan biri oldu. Öncelikle bize Humanis'in kuruluş vizyonunu ve bugün geldiği noktayı anlatır mısınız?

2013 yılında üretime başlayan Humanis, yüksek üretim kapasitesi, sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımı ve küresel büyüme vizyonuyla faaliyetlerini sürdürüyor. Türkiye'de üretilen her 20 kutu ilaçtan birini karşılayan Humanis, yalnızca yerel pazarda değil, küresel ölçekte de güçlü bir üretici konumunda yer alıyor. İnsan odaklı yaklaşımını kurum kültürünün merkezine yerleştiren şirket; inovasyon, fayda, çeşitlilik ve insan merkezli bakış açısını temel değerleri arasında konumlandırıyor. Humanis'in üretim faaliyetleri, Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'nde 108.000 m²'lik bir alan üzerine kurulu üretim kampüsü içerisinde yürüten Humanis, Türkiye'de bu ölçekte yapılandırılmış sayılı ilaç üretim merkezlerinden biri olarak konumlanıyor. Çeşitli ülkelerden alınmış GMP sertifikaları sayesinde uluslararası kalite standartlarında üretim gerçekleştiriyor ve global pazarlardaki etkinliğini her geçen gün artırıyor.

Teknik operasyonlar tarafında ilaç sektöründe kalite, sürdürülebilirlik ve verimlilik artık çok daha kritik başlıklar haline geldi. Humanis bu alanlarda nasıl bir yaklaşım benimsiyor?

Humanis'te kalite, yalnızca üretim çıktısı değil, tüm süreçlerin temel tasarım kriteri olarak ele alınıyor. Üretim tesislerinde EU GMP başta olmak üzere uluslararası standartlara

uyum sağlarken, enerji yönetimi ISO 50001 çerçevesinde sistematik olarak yürütülüyor. Sürdürülebilirlik tarafında ise enerji verimliliği, su yönetimi ve atık azaltımı entegre bir şekilde yönetiliyor. Güneş enerjisi yatırımlarıyla elektrik ihtiyacının büyük bir bölümü yenilenebilir kaynaklardan karşılanıyor. Bu yaklaşım hem çevresel etkiyi azaltıyor hem de operasyonel verimliliği artırıyor.

Ar-Ge yatırımları, ilaç sektörünün geleceğini belirleyen en önemli unsurlardan biri. Humanis'in Ar-Ge stratejisinde hangi alanlar öncelikli? Özellikle üzerinde çalıştığınız yenilikçi

projeler var mı?

Büyüme stratejimizin merkezine Ar-Ge'yi konumlandırıyoruz. Çerkezköy'deki modern üretim kampüsümüzde yer alan Ar-Ge merkezimizde; klinik çalışmalar, patent süreçleri, farmasötik teknoloji, farmasötik kimya, analitik kimya, proses geliştirme ve ruhsat dosyası hazırlama gibi ilaç geliştirme sürecinin tüm kritik aşamalarını tek çatı altında yürütüyoruz. Bu sayede Humanis Ar-Ge Merkezi, sahip olduğu bütünsel yapı, teknolojik altyapı ve bilimsel yetkinliğiyle Türkiye ve Avrupa'nın önde gelen Ar-Ge merkezleri arasında konumlanıyor. Ar-Ge çalışmalarımızda QbD (Quality by



Humanis Teknik Operasyonlar Genel Müdürü Fatih Elay

Design) yaklaşımını benimsiyor, EMA ve ICH regülasyonlarını esas alarak uluslararası standartlarda ürün geliştiriyoruz. Bu yaklaşımımızın somut bir çıktısı olarak, parkinson hastalığına bağlı psikozda görülen halüsinasyon ve sanrıların tedavisine yönelik yenilikçi bir ürünümüzün Amerika Birleşik Devletleri'nin ardından ilk kez Türkiye'de hastaların kullanımına sunulmuş olmasını gösterebiliriz.

Humanis; pediatri, kardiyoloji, göğüs hastalıkları, kulak burun boğaz, dahiliye, enfeksiyon, gastroenteroloji, dermatoloji, fiziksel tedavi ve rehabilitasyon, ortopedi, nadir hastalıklar, psikiyatri ve nöroloji gibi geniş bir terapötik alanda faaliyet göstermektedir. Bu yapı içerisinde mevcut ürün portföyümüzü sürekli olarak güçlendirirken, daha yüksek katma değerli tedavi alanlarına da stratejik olarak odaklanıyoruz. Bu kapsamda onkoloji ve diyabet alanlarına giriş yapmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Ar-Ge'yi büyüme stratejimizin merkezinde konumlandırıyoruz. Nadir hastalıklar ve merkezi sinir sistemi hastalıkları da dahil olmak üzere öncelikli alanlarımızı geliştirirken, QbD yaklaşımı ve uluslararası regülasyonlara uyumlu geliştirme süreçlerimizle yenilikçi ve erişilebilir tedavi seçenekleri sunmayı sürdürüyoruz.

Yerli ilaç üretimi ve teknoloji yatırımları açısından Türkiye'nin mevcut durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Humanis bu dönüşümün neresinde konumlanıyor?

Humanis'i Türkiye ilaç sektöründe; güçlü üretim kapasitesi, yüksek kalite standartları, Ar-Ge ve inovasyon odağı ile öne çıkan, aynı zamanda sürdürülebilirlik ve insan odaklı yaklaşımı iş modeline entegre etmiş öncü bir sağlık şirketi olarak konumlandırıyoruz. Türkiye'de üretilen her 20 kutu ilaçtan birini karşılayan üretim gücümüz, geniş tedavi alanlarına yayılan portföyümüz ve uluslararası pazarlardaki etkinliğimizle hem yerel hem de global ölçekte değer üreten bir yapıdayız. Çin'e ilaç ihracatı gerçekleştiren ilk Türk şirketiyiz. Bu yalnızca yeni bir pazara giriş başarısı değil, Türk ilaç sanayisinin üretim kalitesi, regülasyon uyumu ve uluslararası rekabet gücü açısından da önemli bir eşik. Dünya üzerinde yüksek bir potansiyele

sahip böylesi bir pazara giriş yapabilmek, Humanis'in küresel ölçekte güven veren bir üretici hâline geldiğini gösterirken, Türkiye ilaç sektörünün dış pazarlardaki konumuna da stratejik bir katkı sunuyor.

İlaç üretim süreçlerinde dijitalleşme ve otomasyon giderek önem kazanıyor. Humanis'in teknik operasyon süreçlerinde teknoloji kullanımının şirkete sağladığı en büyük avantajlar neler oldu?

Humanis olarak dijital dönüşümü yalnızca bir trend değil, iş yapış biçimimizin temel bir parçası olarak konumlandırıyoruz. Üretim süreçlerimizde veri odaklı yönetim anlayışını benimseyerek, operasyonel verimliliği ve kaliteyi artıran dijital sistemleri aktif şekilde kullanıyoruz.

Nesnelerin interneti (IoT) ve ileri analiz çözümleri sayesinde üretim hatlarımızı anlık olarak izleyebiliyor, performans takibi ve erken müdahale ile kesintisiz ve optimize bir üretim süreci sağlıyoruz. Enerji yönetiminden üretim planlamasına kadar birçok alanda dijital izleme ve analiz sistemlerinden faydalanarak kaynak kullanımını daha verimli hale getiriyoruz. Bu bütüncül dijitalleşme yaklaşımı, hem maliyet avantajı yaratmamıza hem de sürdürülebilir, esnek ve rekabetçi bir üretim yapısı oluşturmamıza önemli katkı sağlıyor.

Humanis'in önümüzdeki döneme ilişkin Ar-Ge ve portföy genişletme hedefleri neler?

Ar-Ge yatırımlarımızı, uluslararası regülasyonlara uyumlu ve QbD (Quality by Design) yaklaşımıyla yürütmeye devam ediyoruz. Bu yapı, hem mevcut ürünlerimizin geliştirilmesinde hem de yeni tedavi alanlarına yönelik çalışmalarımızda temel çerçvemizi oluşturuyor.

Uluslararası regülasyonlara uyumlu geliştirme süreçlerimizle, hem Türkiye'de hem de global pazarlarda erişilebilir ve yenilikçi tedavi seçenekleri sunmayı temel stratejimiz olarak konumlandırıyoruz. Bu kapsamda ABD pazarı da önümüzdeki dönemin en kritik büyüme hedeflerinden biri olarak öne çıkıyor.

Son olarak okuyucularımıza vermek istediğiniz mesaj ne olur?

Sağlık sektöründe sürdürülebilir başarı, yalnızca bilimsel ve teknolojik gelişmelerle değil; güçlü iş birlikleri ve insan odaklı bir bakış açısıyla mümkün. Humanis olarak hastaların yaşam kalitesini artırmayı merkeze alırken, doktorlar, eczacılar başta olmak üzere tüm sağlık profesyonelleriyle birlikte değer üretmeye devam edeceğiz. Geleceğin sağlık çözümlerini geliştirirken, kalite, erişilebilirlik ve sürdürülebilirlikten ödün vermeden ilerlemeyi temel sorumluluğumuz olarak görüyoruz.



YENİ

TEK TABLETTE 4 FORM

200 mg

MAGNEZYUM

Magnezyum
Sitat

Magnezyum
Taurat

Magnezyum
Bisglisinat

Magnezyum
Malat



60
Tablet



TAKVİYE
EDİCİ
GIDA



2

AYLIK

KULLANIM

YAŞAMIN HER ANINDA



TAKVİYE
EDİCİ
GIDA



FORVITS[®] LAB

SAĞLIKTA DİJİTAL OKURYAZARLIKTAN DİJİTAL DÖNÜŞÜME

DIJISAG 2026



45

DEĞERLİ
İŞ ORTAĞIMIZ

DOKTOR VE ECZACI

1950

KATILIMCI



7

FARKLI
EĞİTİM



30

OTURUM

Türkiye’de doktor ve eczacıları aynı çatı altında buluşturan ilk kongre olma özelliğini taşıyan DIJISAG, 9–11 Nisan 2026 tarihleri arasında Hilton Bosphorus’ta ikinci kez başarıyla gerçekleştirildi. 2025 yılında temelleri atılan bu güçlü platform, 2026’da etkisini daha da büyüterek sağlık alanında dijital okuryazarlık ve dijital dönüşüm odağında önemli bir buluşma noktası haline geldi.

Bu yıl 1950 doktor ve eczacının katılımıyla gerçekleşen DIJISAG 2026, 45 iş ortağının desteğiyle sağlık sektöründe dijitalleşme adına güçlü bir referans noktası oldu. Doğru bilgiye dayalı, sürdürülebilir bir dijital sağlık kültürü oluşturma hedefiyle yola çıkan kongre, dijital sağlık okuryazarlığı ve yeni nesil sağlık iletişimi alanlarında bir kez daha öncü bir rol üstlendi.



DIJISAG 2026; dijital sağlık, dijital sağlık okuryazarlığı, yapay zekâ destekli klinik ve eczacılık uygulamaları, sağlıkta veri yönetimi, yeni nesil tedavi yaklaşımları ve insan-teknoloji etkileşimi gibi sağlık ekosisteminin geleceğini şekillendiren başlıklara odaklandı. İçeriğiyle yalnızca bugünün değil, geleceğin sağlık dünyasına da ışık tutan kongre; ilham veren oturumları, güçlü iş birlikleri ve vizyoner yaklaşımla sektörün dikkatini çekti.



DIJISAG SAHNEDE

TEK GÖRÜŞÜMÜSÜ
MELİS FALSAFİN

ULUSAL DERMATOKLİNİK
DR. ZAHRA KÖK

ULUSAL FARMASİYER DERNEĞİ
BURCU KANAL

ULUSAL FARMASİYER DERNEĞİ
BİLEK ZENGİN

**Cilt ve Saç Longevity'si:
Collagen Matrix &
UV Koruma**

L'ORÉAL
Dermatolojik Güzellik

DIJISAG 9-11 NİSAN 2026
HILTON BOSPHORUS İSTANBUL

Kongrenin etki alanı fiziksel katılımıla da sınırlı kalmadı. ASM'de 30 dakika canlı yayın ile 7000'i aşkın aile hekimine de ulaşarak, DIJISAG'ın bilgi paylaşımı ve dijital dönüşüm vizyonu çok daha geniş bir sağlık profesyoneli kitlesine taşındı.



DIJISAG 2026, sağlık profesyonellerini yalnızca bugünün dijital araçlarıyla değil, geleceğin sağlık anlayışıyla da buluşturarak; Türkiye'de sağlıkta dijital dönüşümün en güçlü platformlarından biri olduğunu bir kez daha ortaya koydu.

**Dr. Bünaymin ESEN**

İstanbul Topkapı Üniversitesi Öğretim Üyesi
e. SGK Sosyal Güvenlik Denetmeni,
Sosyal Politika Bilim Uzmanı (London School
of Economics and Political Science)
Siyaset Bilimi Doktoru, Boğaziçi Üniversitesi
<https://x.com/bunyaminesen>

PIYASADA BULUNMAYAN İLAÇLAR SORUNUNA E-NABIZ AYARI

Bilindiği üzere piyasada bulunmayan ilaçlar sorunu ülkemizin nerede ise bir klasiği oldu. Özellikle ilaç fiyatlarının güncellenme döneminde kronik hastalıkların ilaçları başta olmak üzere pek çok ilacın piyasaya verilmediğini görüyoruz. Sorun bazen ilaçların firmalarca veya depolarca özellikle piyasaya verilmemesi kaynaklı olabildiği gibi zaman zaman da bölgesel dağılımın iyi yapılmamasından veya vatandaşlarının belirli merkezi bölgelerdeki eczanelere hücum etmesinden kaynaklanıyor. Söz konusu sorunun çözümü ve vatandaşlardan

veribankası gibi. Son özellik sonrasında adınıza reçetelenen ilacın hangi eczaneler stoğunda bulunduğunu takip de mümkün hale gelmiş bulunmakta.

Eczaneye Daha Hızlı Ulaşım

Hastalar, yeni özellikle sistemde kayıtlı olan ve son 5 gün içinde düzenlenmiş reçetelerinde yer alan ilaçlarının hangi eczanede bulunduğunu il ve ilçe bilgisiyle sorgulayabiliyor.

Sistem üzerinden son beş güc içerisinde

oluşturulmuş ve görüntülenebilir bir reçete kaydı bulunması halinde ilacın hangi eczanelerde olduğu sorgulanabiliyor. Reçetenin henüz sisteme



gelen şikayetlerin azaltılması amacıyla Sağlık Bakanlığı'nca e-Nabız sistemine yeni özellik getirilmiş bulunmakta. Bu kapsamda e-Nabız sistemine "İlacım Nerede?" adlı yeni özellik eklemiş bulunuyor. İlaça erişimde zaman kaybını azaltmayı hedefleyen özellik sayesinde, e-Nabız hesabı olan kullanıcılar doktorca kendilerine yazılan ilaçların hangi eczanelerde bulunduğunu öğrenebiliyor. Sağlık Bakanlığı'nın e-Nabız sistemi, ülkemizde sağlık alanında en sık kullanılan dijital altyapılardan biri. E-devlet şifresi veya uygulamadan şifre alarak girilebilen e-Nabız sistemi ile vatandaşlar hastalıklarını, ilaçlarını, raporlarını, tetkiklerini tek ekrandan görebiliyor, doktorları ile paylaşabiliyor. Başka bir ifade ile e-Nabız adeta bir kişisel sağlık

yansımadığı, yeni düzenlendiği hallerde ise e-Nabız sistemine yansması sonrasında hizmetten yararlanılabiliyor.

"İlacım Nerede?" özelliğiyle vatandaşlar aradıkları ilacın bulunduğu eczaneyi, "nöbetçi eczane" seçimi yaparak da sorgulayabiliyorlar. Bu kapsamda, reçete yazıldığı halde mesai saatleri içerisinde eczaneye gidemeyenler de ilaçlarına kısa sürede erişebilir hale geliyor. Böylece özellikle az bulunan ilaçlarda nöbetçi eczane gezme derdi sona eriyor.

Uygulama, seçilen eczaneye hızlı ulaşımı da destekliyor. İlacın bulunduğu eczane seçildiğinde uygulama üzerinden navigasyon başlatılabiliyor ve vatandaşların eczaneye en kısa yoldan ulaşması sağlanabiliyor.

Eczaneden Önce Hatırlatma Mesajı

e-Nabız sisteminde hayata geçirilen “İlacım Nerede?” sekmesinde vatandaşlara yönelik uyarı mesajı da yer alıyor. İlacın bulunduğu eczane konumunun yer aldığı sayfada, verilerin bir gün önceki stok üzerinden güncellendiği ve ilacın o süre zarfında başka bir hastaya verilmiş olabileceği, bunun için eczaneye gidilmeden önce telefonla ilacın stokunun teyit edilmesi gerektiği hatırlatılıyor. Daha açık bir ifade ile size verilen stok bilgisi bir gün öncenin eczane stok bilgisi.

Son düzenleme özellikle ilaç dağıtımındaki bölgesel dengesizlikler veya stoğu düşük olan eczaneler veya depolar nedeniyle vatandaşların “İlacımı alamadım.” şeklindeki şikayetlerini azaltması bekleniyor. Ancak bunların palyatif tedbirler olduğunu söyleyelim. Üretici ve dağıtıcılardan kaynaklanan ilaç bulunamaması sorununun çözümü için ise hem denetimlerin sıklaştırılması hem de ilaçta akılcı fiyatlandırma politikalarına geçilmesi zorunlu.



SAĞLIK VE SOSYAL GÜVENLİK SEKTÖRÜNDE GÜNDEM

SGK Bedeli Ödenecek İlaçlar Listesi Değişti:

5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu gereğince uygulanan Sosyal Güvenlik Kurumu İlaç Geri Ödeme Yönetmeliği'nin 12'nci maddesi ile SGK Sağlık Uygulama Tebliği'nin ilgili maddeleri gereğince düzenlenen “Bedeli Ödenecek İlaçlar Listesi” 01.04.2026, 03.04.2026, 10.04.2026, 17.04.2026 ve 22.04.2026 tarihlerinde değiştirilmiş bulunuyor.

Okurlarımız güncel listelere SGK'nın resmi web sitesi olan www.sgk.gov.tr veya mevzuat.gov.tr adresinden ulaşabilir.

Ecza Denetim İşlemlerinde Değişiklik Oldu:

Eczanelerde yapılacak denetimlere ilişkin 17 Nisan 2026 tarihli Resmi Gazete'de değişiklik yapıldı. Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'nca yayınlanan “Ecza Ticarethaneleri ve Ecza Ticarethanelerinde Bulundurulacak Ürünler Hakkında Yönetmelikte

Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” kapsamında

şu önemli değişiklikler gerçekleştirildi:

Bundan böyle yapılan denetimlerde tespit edilen eksiklikler, mesul müdürün veya sorumlu personelin imzası ile tutanak altına alınacak. Denetim işlemleri TİTCK Kurumu'nun kullandığı elektronik sistem veya yazılımlar vasıtasıyla da kayıt altına alınabilecek.

Ayrıca son yönetmelik değişikliği kapsamında 2/7/1964 tarihli ve 492 sayılı Harçlar Kanunu kapsamında ödenmesi gereken ecza ticarethanesi harç maktuzu da incelenecek belgeler arasına eklendi.

Sarfiyatı Az İlaçlar SGK Tarafından Pasife Alındı:

Bilindiği üzere Sosyal Güvenlik Kurumu İlaç Geri Ödeme Yönetmeliği'nin 12'nci maddesinin 8'inci fıkrası gereği Bedeli Ödenecek İlaçlar Listesi'nde yer alan ilaçlar, sarfiyatının olup olmadığının tespiti için yıllık periyotlarla (1 Ocak-31 Aralık) izlenmekte.

Buna göre 2025 yılına ilişkin değerlendirme SGK'ca yapılmış bulunuyor. 2025 yılına ait MEDULA kayıtlarına göre sarfiyatının bir kutudan az olduğu ya da hiç verisinin bulunmadığı belirlenen ilaçlar 1 Nisan 2026 tarihi itibarıyla SGK'nın resmi web sitesinde Ek-3 ve Ek-4 Listeleri ile duyurulmuş bulunmakta. Okurlarımız güncel listelere SGK'nın resmi web sitesi olan www.sgk.gov.tr veya mevzuat.gov.tr adresinden ulaşabilir. Duyuru tarihinden itibaren söz konusu listelerde yer alan ilaçlardan bir ay içinde ilacın piyasaya verildiğine dair yeni tarihli dağıtım belgesi sunulanlar pasiflenmeyecek olup, dağıtım belgesi sunulmayan ilaçlar bir aylık süre sonunda pasiflenecekler. Dağıtım belgesinin SGK'ya son ibraz tarihi ise 30.04.2026 mesai bitimi olarak belirlenmiş bulunuyor.



GEKVİZYON PLATFORMU

Güney Ecza Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Tarkan Bir ile yaptığımız görüşmede Başkan Bir, GEKVİZYON'un, sektör içindeki iletişimi ve etkileşimi güçlendiren önemli bir platform niteliği taşıdığını belirtti. Ecz. Tarkan Bir Eczacı Dergisi'nin sorularını cevapladı.

GEKVİZYON etkinliğini genel hatlarıyla nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu yılın önceki organizasyonlardan ayrışan en önemli yönleri neler oldu?

GEKVİZYON'u bu yıl genel anlamda oldukça başarılı ve verimli bir organizasyon olarak değerlendiriyoruz. Özellikle hem ortaklarımızın hem de katılımcı firmalarımızın yoğun ilgisi, organizasyonun sektör adına ne kadar önemli bir buluşma noktası haline geldiğini bir kez daha gösterdi.

Bu yıl yüksek katılım ve organizasyon boyunca oluşan güçlü etkileşim, firmalarımızın da ortaklarımızın da memnun ayrıldığını görmek bizleri ayrıca mutlu etti.

GEKVİZYON artık yalnızca bir satış etkinliği değil; sektör paydaşlarının bir araya geldiği, iletişimin güçlendiği, iş birliklerinin geliştiği önemli bir platform haline geldi.

Tedarikçi-eczacı iş birlikleri açısından GEKVİZYON'un sektöre nasıl bir değer kattığını gözlemliyorsunuz? Önümüzdeki dönemde bu etkileşimi daha da güçlendirmek adına ne gibi yenilikler planlıyorsunuz?

GEKVİZYON'un en önemli katkılarından biri, tedarikçi firmalar ile eczacılar arasında yalnızca ticari değil, aynı zamanda güçlü bir iletişim ve güven ortamı oluşturmaktır. Sektörümüzün tüm paydaşlarını aynı çatı altında buluşturan bu organizasyon sayesinde firmalarımız ortaklarımızın ihtiyaçlarını daha yakından gözlemleme fırsatı bulurken, ortaklarımız da yeni ürünler, kampanyalar ve sektörel gelişmeler hakkında doğrudan bilgi alma imkânı elde ediyor. Bu yönüyle GEKVİZYON, sektör içindeki iletişimi ve etkileşimi güçlendiren önemli bir platform niteliği taşıyor.

Bizler için bu etkileşim yalnızca birkaç günlük bir fuar organizasyonundan ibaret değil; uzun vadeli iş birliklerini güçlendiren, karşılıklı güveni pekiştiren önemli bir yapı anlamı taşıyor.

Önümüzdeki dönemde ise dijital altyapıyı daha da güçlendiren projeler üzerinde çalışıyoruz.

Güney Ecza Kooperatifi bu yıl 39. kuruluş yılını kutladı. 1979'da Silifke'de başlayan bu yolculuğun bugün Türkiye'nin önde gelen ecza kooperatiflerinden birine dönüşmesini sağlayan temel kırılma noktaları sizce neler oldu?

1979 yılında Silifke'de, dayanışma ve ortak akıl anlayışıyla başlayan bu yolculuk, 1987 yılında merkezinin Mersin'e taşınmasından sonra ortaklarımızın güçlü desteğiyle çok daha büyük bir ivme kazandı. Güney Ecza Kooperatifi'nin bugün Türkiye'nin önde gelen

ecza kooperatiflerinden biri haline gelmesinin temelinde ise; güven, sürdürülebilirlik ve ortak odaklı yönetim anlayışı yer alıyor.

Kuruluşumuzdan bugüne kadar geçen süreçte en önemli kırılma noktalarından biri, kooperatifçilik ruhundan hiçbir zaman uzaklaşmadan büyümeyi başarmamız oldu. Ortaklarımızın ihtiyaçlarını merkeze alan yaklaşımımız sayesinde yalnızca ürün tedarik eden bir yapı değil, eczacının yanında duran güçlü bir çözüm ortağı haline geldik. Bununla birlikte lojistik altyapımıza yaptığımız yatırımlar, hizmet ağıımızı genişletmemiz, dijitalleşme yatırımları, hayata geçirdiğimiz kongreler, eğitim programları ve insan kaynağına verdiğimiz önem de büyüme sürecimizde belirleyici rol oynadı. Ancak bana göre en büyük güç; yıllardır aynı dayanışma kültürünü koruyabilmiş olmamızdır. Güney Ecza Kooperatifi bugün yalnızca ekonomik bir yapı değil, ortaklarının birlikte ürettiği, birlikte büyüdüğü güçlü bir dayanışma modelidir.

39 yıllık bu yolculukta emeği geçen tüm yönetim kurullarımıza, çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza ve en önemlisi bize güvenen ortaklarımıza teşekkür ediyoruz.

Son yıllarda bağımsız eczanelerin ekonomik sürdürülebilirliği konusunda ciddi sorunlar konuşuluyor. Bu süreçte ecza kooperatiflerinin rolünü nasıl tanımlıyorsunuz? Kooperatif modeli bugün eczacı için neden daha kritik hale geldi?

Biz kooperatifler yalnızca ürün tedarik eden yapılar değiliz. Kooperatif modeli; eczacının ekonomik gücünü koruyan, mesleki bağımsızlığını destekleyen ve dayanışmayı esas alan bir yapıdır. Özellikle zor dönemlerde



Ecz. Tarkan Bir

Argivit®

MAGNEZYUMDAN ÇOK DAHA FAZLASI

Magnezyum, Çinko ve Safran Ekstresi içeren özel formülü ile günlük yaşamın ihtiyaçlarına çok yönlü destek.



5 FARKLI MAGNEZYUM FORMU

- L-Treonat •Bisglisinat •Malat
- Sitrat •Taurat



D VİTAMİNİ & ÇİNKO



SAFRAN



İlaç değildir. Takviye edici gıdadır.





eczacının tek başına mücadele etmek yerine ortak bir güç çatısı altında hareket edebilmesi büyük önem taşıyor.

Bugün bağımsız eczanelerin sürdürülebilir şekilde ayakta kalabilmesi; güçlü satın alma yapıları, etkin stok yönetimi, kontrollü gider politikaları, sürdürülebilir finansal modeller ve güvenilir bir tedarik zinciriyle mümkün hale gelmiştir. Bununla birlikte, yalnızca ticari kazancı değil ortak menfaatini de önceleyen yapılar her geçen gün daha fazla önem kazanmaktadır.

Ecza kooperatifleri ise tam da bu noktada devreye girerek; eczacının ekonomik gücünü koruyan, rekabet kapasitesini artıran ve mesleki bağımsızlığını destekleyen önemli bir denge unsuru oluşturmaktadır.

İlaç tedarik zincirinde yaşanan sorunlar, yokluklar ve artan maliyetler sahadaki eczacıyı doğrudan etkiliyor. Sizce sektörün en acil çözüm bekleyen yapısal sorunları nelerdir?

Türkiye’de ilaç sektörünün bugün yaşadığı temel sorunların başında, ilaç fiyatlandırma

sistemi ile artan maliyetler arasındaki dengenin bozulması geliyor. Özellikle döviz kuru, üretim maliyetleri ve küresel ilaç fiyatları hızla artarken, Türkiye’de uygulanan ilaç kuru mekanizmasının geride kalması sektör üzerinde ciddi bir baskı oluşturuyor. Bu nedenle ilaç kurunun yılda yalnızca bir kez değil, en az üç kez güncellenmesi sektör açısından önemli bir gereklilik haline gelmiş durumda. Çünkü mevcut sistemde kullanılan Euro değeri, gerçek piyasa kurunun yaklaşık %65 seviyelerinde kalıyor. Bu durum kısa vadede kamu bütçesini koruyor gibi görünse de; uzun vadede ilaç tedarik zincirinde kırılmalara, firmaların ürün arzında zorlanmasına ve hastaların ilaca erişiminde sorunlar yaşanmasına ve yeni tedavi modellerine ait moleküllerin ülkemize gelmemesine neden oluyor.

İlaç kurunun piyasa gerçeklerine daha yakın bir seviyeye çekilmesi sektörü bir nebze rahatlatılabilir. Ancak asıl yapısal ihtiyaç, ilacın Gayrisafi Milli Hasıla (GSMH) içerisinde aldığı payın artırılmasıdır. OECD ülkelerinde sağlık harcamaları içinde ilaca ayrılan pay ortalama %1,1 seviyelerindeyken, Türkiye’de bu oran %0,65 bandında bulunuyor. Bu fark, Türkiye’de ilaca ayrılan kaynağın gelişmiş ülkelere kıyasla oldukça düşük kaldığını gösteriyor.

Dolayısıyla sektörün en büyük beklentilerinden biri, ilacın GSMH içerisindeki payının OECD ülkelerine benzer şekilde %1,1 seviyelerine yükseltilmesidir. Böyle bir düzenleme yalnızca üretici ve dağıtım kanallarını değil; eczaneleri ve en önemlisi hastaların ilaca erişimini de önemli ölçüde rahatlatacaktır. Öte yandan bazı ilaç firmalarının uyguladığı vade politikaları da sektörde ayrı bir sorun oluşturuyor. Özellikle SGK ödeme vadelerinin altında kalan ticari vadeler, eczaneler ve ecza depoları üzerinde ciddi finansal baskı yaratıyor. SGK tahsilat süresi ile uyumsuz bu yapı, işletme sermayesi ihtiyacını artırırken ilaca erişimde de önemli zorluklara neden oluyor. Bugün SGK vadesine uygun olmayan ilaç oranlarının bazı alanlarda %18-20 seviyelerine ulaşması, sistemdeki finansal sürdürülebilirlik sorununu daha görünür hale getiriyor.

Sonuç olarak sektör; daha sık güncellenen gerçekçi bir ilaç kuru, ilacın milli gelir içindeki payının artırılması ve SGK ödeme sistemiyle uyumlu sürdürülebilir ticari vadeler talep ediyor.

Çünkü ilaç yalnızca ekonomik bir ürün değil, doğrudan halk sağlığını ilgilendiren stratejik bir ihtiyaçtır.

Güney Ecza Kooperatifi’nin kuruluş felsefesinde “örgütlü güç” anlayışı önemli bir yer tutuyor. Bugünün genç eczacılarına ve mesleğe yeni başlayanlara kooperatifçilik kültürü adına vermek istediğiniz en önemli mesaj ne olur?

Kooperatifçilik aslında yalnızca ekonomik bir model değil; dayanışmanın, birlikte üretmenin ve birlikte güçlenmenin en somut örneklerinden biridir. Güney Ecza Kooperatifi’nin kuruluşunda da temel motivasyon, eczacının yalnız olmadığını hissettiren “örgütlü güç” anlayışı olmuştur. Bugünün genç eczacılarına vermek istediğim en önemli mesaj; mesleki dayanışmanın değerini hiçbir zaman göz ardı etmemeleridir.

Çünkü sağlık sektöründe yaşanan hızlı değişimler, ekonomik zorluklar ve rekabet koşulları karşısında bireysel mücadele giderek daha zor hale geliyor. Kooperatifçilik kültürü ise ortak akıl, paylaşımı ve birlikte hareket etmeyi esas alarak bu zorluklara karşı güçlü bir yapı oluşturuyor.

Genç meslektaşlarımızın kooperatif yapısını daha yakından tanımalarını, komisyonlarda, bölge temsilcilikleri gibi çalışma alanlarında aktif görev almalarını çok kıymetli buluyoruz. Kooperatifçilik kültürünü yaşayarak öğrenmeleri ve bu yapının bir parçası olmaları, mesleki gelişimleri açısından büyük önem taşıyor.

Bizler inanıyoruz ki eczacılık mesleğinin geleceği; rekabetten çok dayanışmayı, bireysel kaygılardan çok ortak faydayı önceleyen anlayışlarla daha güçlü olacaktır. Güney Ecza Kooperatifi olarak da genç eczacılarımızın yanında olmaya, onların mesleki yolculuklarına katkı sunmaya ve kooperatifçilik kültürünü geleceğe taşımaya devam edeceğiz.



ECZACILIK
Günü

Sağlık için bilgiye, şifaya

ve insana dokunan tüm eczacılarımızın

14 Mayıs Eczacılık Günü

kutlu olsun.



BİR ECZANE
DÜŞLEYİN
PROFESYONELLERİN
ELLERİNDE
GERÇEĞE
DÖNÜŞSÜN

ezas.com.tr



YARIM ASIRA YAKLAŞAN
DENEYİMİYLE SEKTÖRÜN LİDERİ

EZAS®
MİMARİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ ●

VENÖZ DOLAŞIM BOZUKLUKLARI

Dr. Murat Aksoy ile venöz dolaşım bozuklukları üzerine görüştük. Dr. Aksoy, sorularımızı cevaplayarak venöz dolaşım bozuklukları ile ilgili doğruları ve çözüm önerilerini aktardı.

• Günlük pratikte venöz dolaşım bozuklukları ve bacak şikayetleri (ağrı, şişlik, ödem) ne sıklıkla karşınıza çıkıyor?

Herhalde en fazla olan grup gün içinde bacaklarında şişlik şikayeti olanlar. Özellikle akşama doğru artan şişlik şikayeti gittikçe artıyor. Bunun yanı sıra yine akşama doğru artan ağrı şikayeti de hastaları bize yönlendiren başka bir durum. Bu şikayetlerin zemininde venöz yetmezlik, lipödem ve bazen sadece gün içinde çok uzun süre ayakta hareketsiz durmak veya masa başında hareketsiz kalmak var.

• Özellikle varis ve kronik venöz yetmezlikte hastaların en çok hangi şikayetleri yaşam kalitesini etkiliyor?

Varis ve kronik yetmezlikte yaşam kalitesini en sık bozan şikayetler ağrı, şişlik, yanma ve kaşıntı. Ağrı sıklıkla sabahları olmayan ama akşama doğru artan sızı şeklinde bir ağrıdır. Çoğunlukla çok şiddetli değildir. On üzerinden değerlendirsek genelde 3-4 şiddetindedir. Ağrı kesici almaz ama kendini hissettirir. Erken evrede hasta uzandığı zaman geçer. Bu nedenle hastalar akşam eve geldiklerinde ayaklarını uzatmak veya altına bir yastık koyarak yükseltme ihtiyacı duyarlar. İleri evrede ise bu yöntem etkili olmayabilir ve ağrılar kişinin uykuya dalmasına bile engel olabilir ama yine de uykuya dalmış kişiyi pek uyandırmaz. Şişlik de sıklıkla ayak bileği düzeyinde başlar. Diz altı daha fazla etkilenir. Şişlik de genelde sabahları yoktur akşama doğru artar ancak ihmal edilmiş varislerde şişlik kalıcı olabilir. Hatta ameliyattan sonra bile bu kişilerde şişlik kalabilir. Varis olanlarda sık gördüğüm şikayetlerden biri de ayaklarda yanma veya sıcaklık hissi. BU hastalar kışın bile çorap giymek istemiyorlar. Muhtemelen bu nedenle varis çorabı giymek, bu kişiler için ayrı bir dert. Kaşıntı da sıklıkla şikayet edilen bir durum. Varisio lan kişilerde bacaklarda cildin nemlendirilmesi de bozuluyor. Kuru cilt de kaşınmaya neden oluyor.

• Bu tür şikayetlerde hastaların en sık yaptığı hatalar neler oluyor?

En sık yapılan hata, özellikle erken dönemde şikayetleri çok rahatsızlık verici olmadığı için göz ardı edilmesi. Böylece hem şikayetler şiddetleniyor hem de kalıcı hale gelmeye başlıyor. Bir doktora gitmemek veya görüş almamak hayat kalitesini toparlayabilecek olsa da ihmal ediliyor.

• Venöz dolaşım bozukluğunda mikrodolaşım ve damar duvarı bütünlüğünün rolünü nasıl özetlersiniz?

Venöz dolaşım bozukluğunda esas olan damar içindeki kan akışının yavaşlaması ve hatta ters yönde akımın dolaşımı iyice

bozmasıdır. Normal şartlarda bacak venleri içindeki akışın tek yönlü; ayakta kalbe doğru olması gerekiyor. Bacaklarda bu akışın tek yönlü olmasını sağlayan iki ana mekanizma var. Birincisi göğüs kafesi içindeki negative basınç. İkincisi ise damarların içindeki kapakçıklar. Venlerin içinde ardışık olarak yerleşmiş olan kapakçıklar kan yukarı doğru akarken açılıyor ve kanın geçişine müsaade ediyor. Bir saniye içinde kapakçıklar kapanarak yukarı atılmış aşağı doğru akışına müsaade etmiyor. Böylelikle kan bacak venleri içinde parça parça yukarı, kalbe doğru yolculuğuna devam ediyor. Bu ikili sistem ayakta iken kanın yerçekimi etkisi ile ayak bileklerine doğru geri kaçmasını engelliyor. Tabii bu işin sadece mekanik bir açıklaması. Oysa kan akışındaki bu kaçağın veya kan akışındaki yavaşlamanın ortaya çıkardığı biyolojik sonuçlar da var. İnflamasyon bunlardan biri.

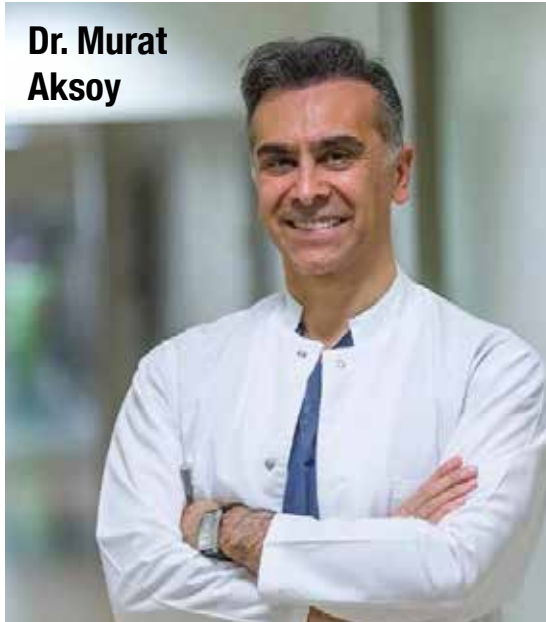
• Kılcal damar geçirgenliği ve inflamasyon, bacaklarda ödem ve ağırlık hissi nasıl tetikliyor?

Tam da bu noktaya geldik. Ven içindeki akışta yavaşlayan akım, ven duvarındaki shear stress'i (kayma gerilimi) düşürür. Endotel hücreleri aslında bu mekanik uyarıdan beslenir; shear stress azaldığında endotel "alarm moduna" geçer. Düşük shear stress altında endotel hücreleri adezyon molekülleri salgılamaya başlar. Bu moleküller, normalde dolaşımda serbest gezen lökositlerin (özellikle monosit ve nötrofillerin) ven duvarına yapışmasına neden olur ve inflamasyonu tetikler. Bu da damar geçirgenliğini artırır. Damar dışına kanın sıvı kısmı sızmaya başlar. Lenfatik sistem başlangıçta bu yükü kompanse etmeye çalışır, ancak kronik süreçte lenfatik kapasite aşılır ve sıvı dokuda birikir — yani ödem ortaya çıkar.

• Antioksidan desteğin bu süreçteki önemi nedir?

Venöz yetmezlikte aslında sahnenin arkasında yukarıda açıkladığım gibi inflamasyon ve ciddi bir oksidatif stres tablosu var; yavaşlayan kan akımı ve doku hipoksisi, damar duvarında reaktif oksijen türlerinin birikmesine yol açıyor ve bu serbest radikaller hem endotel hücrelerini hem de ven duvarındaki kollajen ve elastin liflerini doğrudan hasara uğrattıyor. İşte tam bu noktada antioksidanlar devreye giriyor. Antioksidanlar, hem serbest radikalleri nötralize ediyor hem de inflamatuvar sürecin başlangıç basamağı olan lökosit-endotel yapışmasını azaltıyor. Sonuçta kapiller geçirgenlik düşüyor, ödem geriliyor, bacaklardaki ağırlık ve yanma hissi azalıyor. Tabii burada antioksidanları "mucize hap" gibi sunmak yanlış olur; bunlar kompresyon,

Dr. Murat Aksoy



hareket, kilo yönetimi gibi temel tedavinin yerini tutmaz, tamamlayıcı bir rol oynar. Ama günlük beslenmede koyu renkli meyveler, narenciye, yeşil çay, zerdeçal gibi doğal antioksidan kaynaklarının düzenli tüketilmesi, damar sağlığını uzun vadede koruyan en akıllı stratejilerden biri.

• **At kestanesi, ruscus (tavşan memesi), hamamelis ve üzüm çekirdeği gibi bitkisel içeriklerin venöz sistem üzerindeki etkilerine dair literatürde nasıl veriler mevcut?**

Bu bitkisel içeriklerin her birinin literatürde oldukça farklı seviyelerde kanıtı var, en güçlüsünden başlayalım. At kestanesi yani Aesculus hippocastanum tohumundan elde edilen escin, kronik venöz yetmezlikte en iyi çalışmış bitkisel ajan. Escin'in bacak ödemi, ağrıyı ve ağırlık hissini plasebodan anlamlı şekilde azalttığını, hatta bazı çalışmalarda kompresyon çorabıyla benzer etkinliğe ulaştığını gösteriyor. Ruscus aculeatus yani tavşan memesi de oldukça sağlam bir kanıt zincirine sahip. Bu etken madde de venöz tonusu artırarak adeta venlerde hafif bir kasılma yaratıyor. Sonuçta ödem, kramp ve huzursuz bacak şikâyetlerinde başarı gösteriyor. Üzüm çekirdeği ekstresi içindeki maddeler güçlü antioksidan ve kapiller stabilizan etki gösteriyor; daha küçük çaplı çalışmalar olsa bacak ağırlığı ve fonksiyonel semptomlarda iyileşme bildiriliyor. Hamamelis yani cadı fındığı ise asıl gücünü topikal uygulamada gösteriyor — özellikle hemoroid ve yüzeysel venöz şikâyetlerde tanenlerin büzücü ve antiinflamatuvar etkisiyle semptomatik rahatlama sağlıyor.

• **Fitoterapötik yaklaşımlar, konvansiyonel tedavilere nasıl bir destek sağlayabilir?**

Fitoterapötik yaklaşımları konvansiyonel tedavinin yerine değil, yanına koymak gerekiyor. Bu mesajın önemli olduğunu düşünüyorum. Venöz yetmezlik tedavisinin omurgası hâlâ aynı: kompresyon çorabı, düzenli hareket, kilo kontrolü, bacak elevasyonu ve gerektiğinde endovenöz ablasyon ya da skleroterapi gibi girişimsel yöntemler. Fitoterapötikler bu omurganın üzerine eklenen bir destek katmanı; özellikle hastalığın erken evrelerinde yani henüz ileri cilt değişiklikleri ve ülser gelişmemişken, hastanın günlük yaşam kalitesini belirgin şekilde iyileştiriyorlar. Örneğin kompresyon çorabını tolere edemeyen veya yaz aylarında giymekte zorlanan hastalarda semptomatik köprü tedavisi olarak çok değerli; ödem, ağrı ve ağırlık hissini azaltarak hastanın hareket etmesini, yani aslında temel tedavinin en önemli parçası olan kas pompasını çalıştırmasını kolaylaştırıyorlar. Venöz yetmezliği hafif ve ılımlı olan ve henüz ameliyat veya girişim düşünmeyen hastada iyi bir destek tedavisi kanımca. Ek olarak cerrahi veya endovenöz işlem sonrası dönemde de bu ajanların iyileşme sürecini hızlandırdığına, hematoma ve ödemi azalttığına dair giderek artan kanıtlar var. Üstelik bu ilaçların güvenlik profilleri oldukça temiz, uzun süreli kullanıma uygunlar. Bu da venöz yetmezlik kronik bir hastalık olduğu için bu çok önemli bir avantaj. Ama hastalarımıza şunu da hep söylüyorum: hiçbir hap, yürüyüş yapmamanın, kilo vermemenin ya da çorabı giymemenin yerini tutmaz; fitoterapötikler disiplinli bir yaşam tarzının üzerine inşa edildiğinde gerçek değerlerini gösteriyorlar.

• **Hafif-orta düzey venöz şikâyetlerde hastalara yaşam tarzı + destek ürün yaklaşımını nasıl önerirsiniz?**

Hafif ve orta düzey venöz şikâyeti olan hastalarımı konuşurken her zaman aynı noktadan başlıyorum: bu hastalık bir gecede gelişmedi, dolayısıyla tedavisi de bir hap ya da bir çorapla bitecek bir mesele değil; bu bir yaşam tarzı projesi. İlk olarak hareket üzerinde duruyorum çünkü baldır kası bizim ikinci kalbimiz; günde en az 30-40 dakika tempolu yürüyüş, mümkünse yüzme veya bisiklet, uzun süre ayakta ya da oturarak çalışan hastalarda ise her saat başı 2-3 dakikalık parmak ucu kalkma egzersizleri öneriyorum. Özellikle sürekli aynı tempoda devam edilebilen egzersizler en iyileri. Ayrıca gün boyu kullanılan bir varis çorabı, tek başına semptomların yarısını çözebiliyor. Kilo yönetimi ve beslenme önemli. Çünkü karın içi basıncı azaltmak venöz dönüş için kritik, ayrıca tuz kısıtlaması ödemi belirgin şekilde azaltıyor, lifli beslenme ise kabızlığı önleyerek venöz basıncın daha da artmasını engelliyor. Su tüketimi, antioksidan zengini renkli sebze ve meyveler, omega-3 kaynakları damar sağlığının sessiz

destekçileri. Bunların üzerine, semptomları belirginse destek ürünleri ekliyorum — at kestanesi ekstresi gibi fitoterapötik ve/veya farmakolojik kombinasyonlar çoğu hastada etkin; özellikle akşam ödemi ve bacak ağırlığı şikâyeti baskınsa belirgin rahatlama sağlıyor. Akşamları 15-20 dakika bacak elevasyonu, sıcak duş yerine bacaklara soğuk su uygulaması ve mümkünse uyurken bacak ucunun hafifçe yükseltilmesi gibi küçük alışkanlıklar da tabloyu tamamlıyor. Hastalarına hep şunu söylüyorum: hareket, çorap, kilo, beslenme, destek ürünü birlikte uyguladığında sonuç oldukça tatmin edici; tek tek hiçbirini kadar etkili olmasa da bütün olarak uygulandığında hastalığın ilerleyişini yavaşlatabiliyor..

• **Uzun süre ayakta kalan bireylerde (eczacı, sağlık çalışanı, öğretmen vb.) ne tür önleyici yaklaşımlar önemlidir?**

Uzun süre ayakta kalan meslek gruplarında venöz yetmezlik adeta bir meslek hastalığı gibi düşünülmeli; çünkü gün boyu hareketsiz ayakta durmak, yürümekten çok daha zararlı. Baldır kas pompası çalışmadığı için kan bacaklarda göllenir ve venöz basınç saatler içinde dramatik şekilde yükselir. O nedenle önerdiğim ilk şey kompresyon sağlayacak bir varis çorabı. Hiçbir şikâyeti olmasa bile 15-20 mmHg basınçlı bir çorabı sabah işe başlamadan giymeleri, akşamki yorgunluğu ve uzun vadede gelişecek varisleri belirgin şekilde önüyor. İkinci kritik nokta mikro hareketlilik: tezgâh başında, hasta başında veya sınıfta ayakta dururken bile ağırlığı bir bacadan diğerine aktarmak, parmak ucuna kalkıp inmek, topukları kaldırıp indirmek gibi küçük hareketler kas pompasını çalıştırıyor. Ayakkabı seçimi çoğu zaman ihmal ediliyor ama çok önemli. Ne tamamen düz ne de yüksek topuklu, ideal olarak 2-3 cm topuklu, ayağı saran, esnek tabanlı bir ayakkabı baldır kasının doğal pompalama hareketini destekliyor. Mola alabildiklerinde bacakları kalp seviyesinin üstüne kaldırarak 5-10 dakika dinlenme, gün ortasında mümkünse soğuk su ile bacaklara duş, akşam eve gelince ise 15-20 dakikalık yürüyüş veya yüzme tabloyu tamamlıyor. Beslenme tarafında yeterli su tüketimi, tuz kısıtlaması ve antioksidan zengini bir diyet damar duvarını koruyor; özellikle akşam ödemi belirginleşmeye başladıysa at kestanesi gibi fitoterapötik veya farmakolojik ajanlar düşünülebilir.

• **Bitkisel kombinasyon içeren takviye edici gıdalar, bu tip şikâyetlerde nasıl bir destek rolü üstlenebilir?**

Bitkisel kombinasyon içeren takviye edici gıdaların venöz şikâyetlerdeki gücü, aslında çok yönlü bir desteği tek bir formülde buluşturabilmelerinden geliyor; çünkü bacaklardaki ağırlık, ödem ve yorgunluk hissi tek bir mekanizmadan değil, birbirini besleyen birkaç süreçten kaynaklanıyor. Venöz tonus kaybı, kapiller geçirgenlik artışı, mikrosirkülasyon yavaşlaması ve oksidatif stres aynı anda işliyor. İşte bu noktada, kırmızı asma yaprağı, üzüm çekirdeği ekstresi, yaban mersini ve C vitamini gibi bileşenleri bir araya getiren kombinasyonlar oldukça akıllı bir yaklaşım sunuyor; çünkü kırmızı asma yaprağındaki polifenoller venöz tonusu destekleyip kapiller direnci artırırken, üzüm çekirdeğindeki proantosiyanidinler güçlü bir antioksidan kalkan oluşturuyor, yaban mersini mikrodolaşımı iyileştiriyor ve C vitamini de kollajen sentezine katkı sağlayarak damar duvarının yapısal bütünlüğünü destekliyor. Bu tür kombinasyonlar, özellikle uzun süre ayakta kalan, akşam saatlerinde bacaklarında dolgunluk ve ağırlık hisseden, kompresyon çorabını her zaman tolere edemeyen hastalarda günlük rutinin pratik bir parçası hâline gelebiliyor.

• Hamamelis, ruscus, üzüm çekirdeği ve at kestanesi içeren kombinasyonların sinerjik etkisi hakkında ne düşünüyorsunuz? Bu dört bitkinin her biri venöz yetmezliğin farklı bir basamağına etki ediyor, dolayısıyla bir araya geldiklerinde tek başlarına yapamayacakları kadar geniş bir cepheyi kapsıyorlar. Yani tek tek olan etkilerini bir araya geldiklerinde arttırıyorlar buna farmakolojide sinerjik etki diyoruz. At kestanesi içerdiği escin ven duvarını sıkılaştırıyor, kapakçık fonksiyonunu destekliyor ve kapiller geçirgenliği azaltarak ödemin temel mekanizmasını hedefliyor. Ruscus aculeatus yani tavşan memesi ise venöz tonusu artırıcı bir "tonik" gibi davranıyor; özellikle alfa-adrenerjik reseptörler üzerinden venlerde hafif bir kasılma sağlayarak göllenmiş kanın yukarı doğru hareketini kolaylaştırıyor. Bir anlamda at kestanesi duvarı güçlendirirken,

ruscus pompayı destekliyor. Üzüm çekirdeği proantosiyenidinleri ise tablonun antioksidan ve mikrosirkülasyon ayağını üstleniyor. Serbest radikalleri nötralize ederek endotel hasarını engelliyor, kollajen ve elastin liflerini oksidatif yıkımdan koruyor, böylece ven duvarının uzun vadeli yapısal sağlığına katkı sağlıyor. Hamamelis ise tanenleri sayesinde özellikle yüzeysel venlerde ve kapiller düzeyde büzücü ve antiinflamatuvar bir etki gösteriyor ve cilde yakın küçük damarlardaki sızıntıyı azaltıp lokal rahatlama sağlıyor. Yani bu dörtlüyü düşündüğümüzde ortaya çıkan tablo şu: at kestanesi duvarı, ruscus tonusu, üzüm çekirdeği antioksidan korumayı, hamamelis ise yüzeysel ve inflamatuvar bileşeni hedefliyor. venöz sağlığa bütüncül bir koruma kalkını sağlama potansiyeli taşıdıklarını düşünüyorum.

• Bu tür çoklu bitkisel formüllerin hasta uyumu açısından avantajları nelerdir?

Hasta uyumu, kronik hastalık yönetiminde çoğu zaman tedavinin kendisi kadar belirleyici bir faktör çünkü dünyanın en etkili ilacını bile düzenli kullanmayan hastada sonuç alamıyorsunuz. Venöz yetmezlik gibi uzun soluklu ve sessiz ilerleyen bir hastalıkta bu mesele daha da kritik. Bu noktada çoklu bitkisel formüller önemli bir pratik avantaj sunuyor: hastaya beş ayrı kapsül, dört farklı kutu ve karmaşık bir kullanım çizelgesi vermek yerine, tek bir üründe birden fazla mekanizmaya destek sağlayabiliyorsunuz. Bu basitlik, klinik pratikte gerçekten fark yaratıyor; çünkü hastanın hayatına ne kadar az adım eklerseniz, o adımların kalıcı bir alışkanlığa dönüşme ihtimali o kadar artıyor. İkinci avantaj maliyet etkinliği; tek bir kombinasyon ürünü, içerdiği bileşenleri ayrı ayrı satın almaktan çoğu zaman daha ekonomik oluyor ve bu da uzun süreli kullanımda hastanın tedaviyi sürdürme motivasyonunu doğrudan etkiliyor. Üçüncüsü psikolojik uyum: hastalar çok sayıda hap kullandıklarında "ben hasta bir insanım" duygusunu daha yoğun yaşıyorlar, oysa tek bir destek ürünü günlük rutinin sade bir parçası olarak çok daha kolay benimseniyor. Dördüncü olarak doz ve zamanlama hatalarının azalması; birden fazla ürün kullanıldığında "hangisini ne zaman aldım, hangisini unuttum" karmaşası başlıyor, oysa tek bir destek ile bu risk neredeyse sıfıra iniyor. Güvenlik ve yan etki profili de çok önemli. Kendini ispat etmiş firmaların uygun ve modern üretim koşullarını sağlayarak üretim yapan firmaların ürünleri hastada güven uyandırıyor. Bir de sindirim sistemi yan etkisi açısından bakarsak, dengeli formüle edilmiş kombinasyonlar genellikle her bileşenin yüksek dozda tek başına alınmasından daha iyi tolere ediliyor. Kronik venöz şikâyetlerde basit, sürdürülebilir ve günlük hayata kolayca entegre olabilen çözümler, teorik olarak daha güçlü ama uygulanması zor protokollerden çoğu zaman daha değerli sonuçlar veriyor.

• Pratikte bu tip kompleks bitkisel ürünleri hangi hasta profilinde daha çok önerirsiniz?

Doğrusu bu tip kompleks bitkisel ürünleri herkes kullanabilir. Uzun süre ayakta kalan ve venöz yetmezliği olmayan kişilerden tutun da ayak bileğinde varis ülseri olanlara kadar çok geniş bir yelpaze. Ancak her bir birey için faydası ve etkinliği farklı olacaktır. Erken evre venöz yetmezlikte hastalığın ilerlemesini engelleyebilir, hasta olmayan ama uzun süre ayakta çalışan birinde şikâyetleri azaltabilir. İleri evre birinde inflamasyon kontrolünde veya ameliyat olan birinde ameliyat sonrası rahatlığı sağlamada faydası olabilir.

• Sizce eczacı ve hekim iş birliği bu ürünlerin doğru kullanımında nasıl rol oynar?

Eczacı ve hekim iş birliği, takviye edici gıdaların doğru kullanımında bence modern sağlık hizmetinin en az değerlendirilmiş ama en kıymetli köprülerinden biri çünkü hekim olarak biz hastayı muayenehanede belki 15-20 dakika görüyoruz. Oysa eczacı o hastayla ayda birkaç kez, bazen haftada bir karşılaşıyor ve çoğu zaman hastanın günlük şikâyetlerini, yan etkilerini, uyum sorunlarını bizden önce fark ediyor. Doğrusu mahallenin eczacısı hastanın başvurduğu ilk sağlık birimidir. Venöz yetmezlik gibi kronik bir hastalıkta bu sürekli temas paha biçilmez bir değer taşıyor. Örneğin eczacı, hastanın kompresyon çorabını gerçekten kullanıp

kullanmadığını, destek ürününü düzenli alıp almadığını, akşamları bacaklarında hâlâ ödem olup olmadığını sorgulayarak adeta birinci basamak takip noktası işlevi görüyor. Bunun yanında eczacının ürün bilgisi derinliği biz doktorlara göre çok kritik; çünkü piyasada onlarca farklı bitkisel kombinasyon var ve bunların standardizasyon kalitesi, etken madde miktarı, klinik kanıt düzeyi birbirinden çok farklı. İyi bir eczacı, hastaya doğru içerikli, doğru dozda ve güvenilir üretimden gelen ürünü yönlendirerek hekimin tedavi planını sahada hayata geçiren kilit aktör oluyor. Aynı zamanda ilaç etkileşimleri açısından da eczacının rolü hayati. Özellikle antikoagülan kullanan, çoklu ilaç tedavisindeki yaşlı hastalarda bitkisel bir ürünün eklenmesi düşünülmüyorsa, eczacının uyarısı ciddi komplikasyonları önleyebilir. Diğer taraftan biz hekimlerin de eczacıya doğru ve net bilgi akışı sağlaması gerekiyor; hastanın tanısı, tedavi hedefi, kontrendikasyonları konusunda eczacıyı bilgilendirdiğimizde hasta o eczaneye girdiğinde karşısında bizim tedavimizi anlamış, destekleyen bir profesyonel buluyor. Bu da güveni ve uyumu katlıyor. Herhalde şunu söylemek yanlış olmayacaktır. Hekim tanı koyar ve tedaviyi planlar, eczacı bu tedavinin günlük hayatta sürdürülmesini sağlar. İkisi birbirinin yerine geçemez ama birbirini tamamladığında ortaya çıkan sonuç, hastanın hayat kalitesinde gerçek bir fark yaratabilir. Özellikle reçetesiz satılan takviye edici gıdalarda eczacı, hastanın doğru ürüne, doğru beklentiyle ulaşmasının en güvenli filtresi; bu yüzden ben her fırsatta meslektaşlarımı eczacılarla profesyonel, sürekli ve karşılıklı saygıya dayalı bir iletişim kurmaya teşvik ediyorum.

• Venöz sağlık konusunda hem hekimlere hem hastalara vermek istediğiniz en önemli mesaj nedir?

Venöz sağlık konusunda hem meslektaşlarıma hem hastalarıma vermek istediğim en önemli mesaj tek bir cümlede özetlenebilir: venöz hastalık küçümsenecek bir kozmetik mesele değil, ciddiye alınması gereken kronik bir damar hastalığıdır ve erken müdahale her şeyi değiştirir. Öncelikle şikâyeti olanlar kendi başlarına karar verme sarmalına takılıp kalmamalı. Şikâyetler ortaya çıkmaya başladıysa mutlaka bir hekime başvursunlar ve tanı konusunda destek arasınlar. Doğru tanı konmadığı takdirde tedavide başarı mümkün değildir. Venöz sağlığı korumak için yaşam şekli değişiklikleri ve doğru strateji geliştirilmesi ve bunların hayata adapte edilmesi çok önemlidir. Tedavi yaklaşımımız da bütüncül olmalıdır. Kompresyon, hareket, kilo yönetimi, beslenme, gerektiğinde destek ve uygun vakalarda girişimsel tedavi. Girişim gereken durumlarda da nöks eder endişesi ile yaklaşmak bazı durumların geri dönüşsüz bir noktaya gelmesine neden olabilir. Yıllarca ihmal edilen varislerde cilt değişiklikleri maalesef düzeltilemiyor yani venöz hastalığın verdiği zarar kalıcı bazen de ilerleyici olarak devam ediyor. O nedenle gerektiği durumlarda girişimlerden kaçılmamalı. Ve son olarak şunu vurgulamak istiyorum: venöz sağlık, longevity yani sağlıklı uzun yaşam felsefesinin ayrılmaz bir parçasıdır; çünkü hareket edemeyen, ayağa kalkamayan, bacaklarındaki ağırlık yüzünden yürüyemeyen bir insanın kalp sağlığını, beyin sağlığını, kas iskelet sistemini korumak da giderek zorlaşıyor.

• Fitoterapötik desteklerin gelecekte damar sağlığı yönetimindeki yeri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Fitoterapötik desteklerin gelecekteki yeri hakkında kişisel olarak oldukça umutluyum; çünkü konvansiyonel tedavi ile bütüncül yaklaşımları karşı karşıya koymak yerine, ikisini akıllıca birleştiren entegre bir paradigma giderek güç kazanıyor. Damar sağlığı tam da bu dönüşümün en uygun zeminlerinden biri, çünkü venöz hastalıklar hem kronik hem çok mekanizmalı hem de yaşam tarzıyla iç içe ilerleyen bir tablo; bu üç özellik bir araya geldiğinde fitoterapötikler doğal olarak değerli bir araç haline geliyor. Gelecekte standardizasyon kalitesinin artması, etken madde içeriklerinin daha hassas ölçülmesi ve klinik çalışmaların metodolojik olarak güçlenmesi ile bu ürünler sadece "destek ürünü" kategorisinden çıkıp, belirli endikasyonlarda kanıta dayalı tedavi protokollerinin resmi parçaları haline gelecek diye düşünüyorum. Yani gelecek, bilimle bitkisel bilgelğin barıştığı, hastanın merkeze alındığı ve öleyici yaklaşımın tedavi kadar değer gördüğü bir damar sağlığı pratiğine doğru ilerliyor.

ARKOPHARMA

BACAKLARDA HAFİFLİK HİSSİ!

At Kestanesi (Aesculus hippocastanum)

Venöz tonusu desteklemek için kullanılan bu öz, kılcal damar geçirgenliğini azaltmaya ve su tutulmasını sınırlamaya yardımcı olur. İçerdiği doğal aescin, venöz dönüşü destekler ve şişmiş, yorgun bacakların rahatlamasına yardımcı olur.

Hamamelis (Hamamelis virginiana)

Küçük damarların bütünlüğünü korumaya ve periferik dolaşımı desteklemeye yardımcı olarak bacaklarda hafiflik hissini artırır.

Asma Üzümü (Vitis vinifera)

Polifenol kaynağı olan bu bitki, kılcal damarları güçlendirmeye ve mikro dolaşımı desteklemeye yardımcı olur. Venöz stazın neden olduğu rahatsızlığı azaltmaya yardımcı olur ve dokuları oksidatif strese karşı korur.

Tavşan Memesi (Ruscus aculeatus)

Venöz dolaşım üzerindeki etkisi ve bacaklardaki ağırlık ve gerginlik hissini azaltmada rol oynar.

Vincenzo N., Enza C., Gloria R., Nobile et al. BMC Nutrition (2025) 11:207



Home | Hôtel | Restaurant | Café | Project | Office



Chair | Table | Sofa

ELEVATING HOSPITALITY Spaces



Otel, restoran, kafe veya ofis...
HorecaDepot olarak, ustalığı modern çizgilerle
buluşturuyoruz. **Projelerinize değer katan, dayanıklı
ve estetik mobilya çözümlerimizle** mekanlarınızın
atmosferini baştan yaratın.

www.horecadenpot.be